

Nexcom A/S

Virksomhedsbeskrivelse

Nasdaq First North Growth Market er et registreret SMV-vækstmarked, som defineret i Europa-Parlamentets og Rådets Direktiv om markeder for finansielle instrumenter (EU 2014/65) som implementeret i den nationale lovgivning i Danmark, Finland og Sverige, som drives af en børs, der indgår i Nasdaq-koncernen. Udstedere på Nasdaq First North Growth Market er ikke underlagt alle de samme regler, som udstedere optaget til handel på et reguleret marked (hovedmarkedet), som defineret i EU-lovgivning (og implementeret i national lov). I stedet er de underlagt et mindre omfattende regelsæt og lovgivning, der er tilpasset mindre vækstelskaber. Risikoen ved en investering i en udsteder, hvis aktier handles på Nasdaq First North Growth Market, kan derfor være højere end en investering i en udsteder optaget til handel på hovedmarkedet. Alle udstedere med aktier optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market har en Certified Adviser, som overvåger, at regelsættet efterleves. Det er den respektive Nasdaq børs indenfor Nasdaq-koncernen, der godkender Selskabets ansøgning om optagelse til handel.

11. januar 2021

Finansiell rådgiver & Certified Adviser

KAPITAL | PARTNER

1. Indholdsfortegnelse

Nexcom A/S	1
1. Indholdsfortegnelse	3
2. Indledning.....	5
3. Udbuddet i Sammendrag.....	6
4. Ansvar og erklæringer	8
5. Rolf har ordet.....	9
6. Bindende forhåndstilsagn.....	11
7. Oplysninger om selskabet.....	12
7.1 Ejerskab.....	14
7.2 Lock-up.....	16
8. Finanskalender	17
9. Nexcoms forretning og marked	18
9.1 Baggrund – Kundeservice.....	18
9.2 Udfordringerne ved kundeforretning.....	19
9.3 Nexcoms kundeserviceløsninger	20
9.4 Userinsights/RevealCX	21
9.5 eTray.....	26
9.6 Nextgen AI	29
9.7 Nexcoms kunder	31
9.8 Kundeudtalelser	32
9.9 Forretningskonceptet.....	32
9.10 Indtjeningsmodellen	32
9.11 Markedet og konkurrenter	33
9.12 Forventninger og ekspansionsstrategi.....	40
10. Oplysninger om Udbuddet	44
10.1 Formål med Udbuddet	44
10.2 Anvendelse af provener.....	44
10.3 Omkostninger i forbindelse med Udbuddet.....	45
10.4 De Udbudte Aktier.....	45
10.5 Aktiernes rettigheder	46
10.6 Kurs på de udbudte aktier	46
10.7 Tegningsperiode.....	46
10.8 Udbud og optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark	47
10.9 Skatteforhold.....	47
10.10 Salg af aktier – Fysiske personer.....	47
10.11 Salg af aktier – Selskaber	47
10.12 Udbytte – Fysiske personer	48
10.13 Udbytte – Selskaber.....	48
10.14 Markedet, hvor aktierne kan omsættes.....	48
10.15 Betaling for og levering af aktier.....	48

10.16	Afgivelse af tegningsordrer	49
10.17	Fordelingsplan og reduktion.....	49
10.18	Tilbagekaldelse.....	49
10.19	Certified Adviser	50
11.	Risikofaktorer.....	51
12.	Selskabets organisation, ledelse og nøglemedarbejdere.....	53
12.1	Organisationsdiagram.....	54
12.2	Selskabets ledelse og nøglemedarbejdere	54
12.3	Nøglemedarbejdere	55
12.4	Bestyrelse, direktion og ledelse	55
12.5	Erklæring om tidligere erhverv	62
12.6	Incitamentsprogrammer.....	65
12.7	Interessekonflikter	65
13.	Selskabets aktuelle økonomiske stilling og resultat	66
13.1	Kapitalisering og udvikling i selskabskapitalen.....	68
13.2	Regnskabsoplysninger for de seneste to årsregnskaber 2019 og 2018.....	69
13.3	Oplysning om revisor.....	71
13.4	Nuværende og kommende investeringer.....	71
13.5	Væsentlige kontrakter og patenter	71
13.6	Retstvister	71
14.	Appendix	72
14.1	Definitioner og ordliste.....	72
14.2	Vedtægter	73
14.3	Tegningsblanket	82

2. Indledning

Nexcom A/S er en "Software as a Service" SaaS-baseret virksomhed, der udvikler og leverer software-systemer til automatisering og forbedring af virksomheders kundeservice.

Denne Virksomhedsbeskrivelse ("Virksomhedsbeskrivelse") er udarbejdet af Nexcom A/S ("Nexcom" eller "Selskabet") i forbindelse med Selskabets ansøgning om optagelse af dets Aktier til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark, samt et offentligt udbud ("Udbuddet") i Danmark af minimum 2.261.602 stk. til maksimum 2.683.543 stk. aktier ("Aktier") á nominelt DKK 0,50 i Nexcom til en Tegningskurs på DKK 11,85 pr. Aktie.

Baggrunden for Udbuddet er at finansiere Selskabets drift og vækststrategi, herunder den kommercielle og internationale udrulning af softwareplatformen.

Baseret på Tegningskursen udgør Markedsværdien af Selskabet før Udbuddet DKK 99,9 mio. Efter gennemførelsen af Minimumudbuddet vil Markedsværdien af Selskabet være DKK 124,2 mio. og ved gennemførelsen af Maksimumudbuddet vil Markedsværdien af Selskabet være DKK 129,2 mio.

Nyudstedte aktier er sammen med de eksisterende aktier i Selskabet ("Aktierne") søgt optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market Den-

mark, der drives i regi af Nasdaq København under forudsætning af gennemførelse af Udbuddet samt opfyldelse af Nasdaq First North Growth Markets krav til antallet af kvalificerede investorer og free float.

Virksomhedsbeskrivelsen er offentliggjort på Nasdaq Copenhagens og Selskabets hjemmeside (www.nexcom.com).

Tegningsperioden er 11. januar 2021 – 22. januar 2021 kl. 23:59, og første dag for handel med Aktierne vil være den 29. januar 2021 under forudsætning af opfyldelse af Nasdaq First North Growth Markets krav til antallet af kvalificerede investorer og free float, samt at der tegnes minimum 2.261.602 stk. Aktier.

Virksomhedsbeskrivelsen er udarbejdet under ansvar af Selskabet, og Nasdaq Copenhagen har foretaget en gennemgang af dokumentet.

Selskabets finansielle rådgiver og Certified Adviser er Kapital Partner.

3. Udbuddet i Sammen drag

Tegningsperiode, offentliggørelse af resultatet af udbuddet samt første handelsdag

- Tegningsperiode: 11. januar 2021 – 22. januar 2021 kl. 23:59.
- Offentliggørelse af resultatet af Udbuddet og tildeling af aktier: 26. januar 2021 inden kl. 12:00.
- Forventet første handelsdag: 29. januar 2021.

Tidsplan	
Tegningsperioden begynder	11. januar 2021 kl. 09:00
Tegningsperioden slutter	22. januar 2021 kl. 23:59
Offentliggørelse af resultatet af Udbuddet	26. januar 2021 inden kl. 12:00
Afviklingsdagen; gennemførelse af Udbuddet, inklusive afregning af de Udbudte Aktier (midlertidig ISIN)	28. januar 2021
Registrering i Erhvervsstyrelsen af aktiekapitalforhøjelsen vedrørende de Nye Aktier, der udstedes af Selskabet	28. januar 2021
Forventet første handelsdag for Aktierne (i den permanente ISIN)	29. januar 2021
Sammenlægning af den midlertidig ISIN og den permanente ISIN	1. februar 2021

Tegningskurs

DKK 11,85 pr. Aktie.

Antal aktier inden Udbuddet

8.427.232 stk. Aktier af nominelt DKK 0,50. Baseret på Tegningskursen er Markedsværdien af Selskabet før Udbuddet DKK 99.862.699.

Udbuddets omfang og antal aktier efter Udbuddet

Udbuddet omfatter maksimalt 2.683.543 aktier (Maksimumudbuddet), bestående af 2.472.573 stk. nyudstedte Aktier (Nye Aktier) og 210.970 stk. eksisterende Aktier (Eksisterende Aktier) svarende til en samlet kursværdi på DKK 31,8 mio., heraf DKK 29,3 mio. for Nye Aktier og DKK 2,5 mio. for Eksisterende Aktier. Ved Maksimumudbuddet vil det samlede antal Aktier efter Udbuddet være 10.899.805. Ved såvel Minimumudbuddet og Maksimumudbuddet udgør udbuddet af Eksisterende Aktier 210.970 stk. Aktier svarende til en kursværdi på DKK 2,5

mio. Eksisterende Aktier i udbuddet tilhører alle YMS Investments 1 IVS.

Minimumsudbuddet er på 2.261.602 aktier, svarende til en kursværdi DKK 26,8 mio. (Eksisterende og Nye Aktier). Ved Minimumudbuddet vil det samlede antal Aktier efter Udbuddet være 10.477.864 stk.

Ved Minimumudbuddet vil Markedsværdien af Selskabet efter gennemførelsen af Udbuddet være DKK 124,2 mio., og ved gennemførelse af Udbuddet ved Maksimumudbuddet vil Markedsværdien være DKK 129,2 mio.

Udbud og optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark:

Efter Tegningsperiodens udløb offentliggør Selskabet resultatet af udbuddet den 26. januar 2021 inden kl. 12:00, og hver investor modtager en opgørelse over det antal Aktier, der er tildelt investoren,

og værdien heraf til Tegningskursen, medmindre andet aftales mellem investoren og det pågældende kontoførende institut.

Første handelsdag for Aktierne forventes at være den 29. januar 2021.

Placering og afvikling

Kapital Partner fungerer som finansiel rådgiver og Certified Adviser i forbindelse med Udbuddet, og Sydbank fungerer som afviklingsagent i forbindelse med Udbuddet.

ISIN-koder

Den Midlertidige ISIN kode for de udbudte Aktier: DK0061417060 (benyttes til tegning af de udbudte Aktier).

Den Permanente ISIN kode for Aktierne: DK0061417144, der vil blive handlet under symbolet "NEXCOM".

Den Midlertidige ISIN er ikke søgt optaget til handel.

Afgivelse af tegningsordre

Aktier kan tegnes ved afgivelse af elektronisk tegningsordre via investors eget kontoførende pengeinstitut, i de pengeinstitutter, der muliggør dette, eller ved indlevering af vedlagte tegningsblanket til Investors eget kontoførende pengeinstitut, for de pengeinstitutter, der accepterer modtagelse af tegningsblanketter.

Der skal minimum tegnes 425 stk. Aktier, svarende til DKK 5.036 pr. tegningsordre.

4. Ansvar og erklæringer

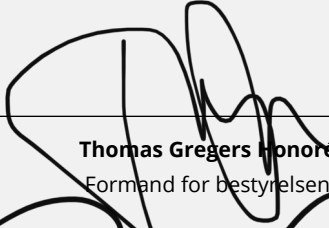
Direktionens og bestyrelsens ansvarserklæring

Vi erklærer hermed som ansvarlige for Virksomhedsbeskrivelsen, at oplysningerne indeholdt heri os bekendt er rigtige, og at Virksomhedsbeskrivelsen efter vores overbevisning indeholder de oplysninger, der anses for fornødne for, at investorerne kan danne sig et velbegrunderet skøn over Selska-


bets aktiver og passiver, finansielle stilling, resultater og fremtidsudsigter samt over de rettigheder, der er knyttet til de værdipapirer, der udbydes til offentligheden samt at al relevant information i bestyrelsesreferater, revisionsprotokoller og andre interne dokumenter er inkluderet i Virksomhedsbeskrivelsen.

København, den 11. januar 2021

Bestyrelsen



Thomas Gregers Honoré
Formand for bestyrelsen



Ronnie Job
Bestyrelsesmedlem



Peter Miro Hauge Jensen
Næstformand



Torjus Vilhelm Lyse Gylstorff
Bestyrelsesmedlem

Direktionen



Rolf Gordon Adamson
CEO

5. Rolf har ordet



Rolf Gordon Adamson
CEO

Virksomheder i hele verden arbejder med kundeservice og kundeoplevelsen, men der er stor forskel på hvordan og hvor effektivt. Kundeservice har i et vist omfang altid eksisteret, men kompleksiteten af kundeservice har dog udviklet og ændret sig gennem tiderne.

I forbindelse med min rådgivning af ofte store virksomheder omkring procesoptimering af deres kundeservicefunktioner, har jeg på første hånd oplevet, at manuelle processer både er ineffektive og skaber variation i kundeoplevelsen. Mange af virksomhederne var begrænset i både at effektivisere og i at optimere kundeoplevelsen, fordi deres systemer eller platforme hverken fleksibelt eller agilt tilpassede sig de ændringer, som virksomhederne oplevede. Svaret på udfordringerne var og er et system, der effektiviserer og automatiserer eksisterende arbejdsgange og samtidigt kan tilpasse sig morgendagens øgede krav.

Derfor gik jeg i august 2019 sammen med Peter Hauge Jensen, som i virksomheden Heyware havde skabt softwareplatformen Userinsights, der bruges til at identificere hvor, det er muligt at optimere processerne i virksomhedernes kundeservice og dermed give virksomhederne mulighed for at øge både effektiviteten i kundeservicecentre og kundetilfredsheden. Her var en dansk virksomhed, der havde forstået, at større kundeservicefunktioner med millioner af kundetransaktioner hvert år har et stort behov for hjælp, og som havde flere større kunder såsom Telenor Danmark og TDC Group.

Det andet element, som er nødvendigt for at imødekomme det stadigt stigende behov for optimering og effektivitet i kundeservicefunktioner, er en platform, der automatiser manuelle arbejdsgange og hjælper medarbejderne med at betjene kunderne nemt, hurtigt og korrekt. Derfor erhvervede vi i december 2019 Nexcom, som havde udviklet

workflow management-plattformen eTray, der er udviklet til netop dette. I Nexcom har vi derfor nu netop dén softwareportefølje, som markedet efterspørger: En platform, der ikke alene reducerer arbejds gange, men ligeledes forbedrer evnen til at adressere komplekse kundebehov hurtigere og med færre fejl.

Nexcom benytter machine learning (maskinlæring) og artificial intelligence (AI/kunstig intelligens), og vi har skabt en platform, der er så enkel, at selv mindre selskaber med fordel kan anvende den. Omvendt indeholder Nexcoms platform så meget funktionalitet, at også store og børsnoterede koncerner anvender os – til en pris, der er væsentligt lavere end den samlede pris for eksisterende workflow platforme.

I august 2020 erhvervede Nexcom den amerikanske virksomhed RevealCX – en direkte konkurrent til Userinsights – fra den internationale, anerkendte konsulentvirksomhed COPC Inc. I opkøbet med-

fulgte en række globale kunder og en unik vækstmulighed i Nordamerika igennem et meget anerkendt brand.

Der er en øget og global efterspørgsel efter Nexcoms produkter, og med ca. 40.000 eksisterende brugere på Nexcoms platform, fordelt på både mindre selskaber og globale virksomheder, er vores næste skridt en global vækstrejse. Derfor vil provenuet fra udbuddet bruges til at etablere Nexcom som et anerkendt og foretrukket kundeservicesoftware i Europa og USA samt i de dele af Asien, hvor flere af vores globale kunder allerede opererer.

Med provenuet fra udbuddet og support fra vores nye aktionærer accelererer vi nu vores vækstrejse både organisk og via flere strategiske akkvisitioner, og jeg byder alle nye aktionærer velkommen på en spændende rejse.

6. Bindende forhåndstilsagn

Selskabet har modtaget bindende forhåndstilsagn fra 50 investorer på i alt DKK 12,0 mio. i kursværdi. Alle investorer har tegnet Aktier på fuldt ud samme vilkår, som gælder for øvrige investorer i Udbud-

det. Følgende personer og selskaber har afgivet bindende forhåndstilsagn for DKK 500.000 eller mere (beløb i kursværdi) og har fået tildelt aktier som følger:

Navn	Udbudskursværdi (DKK)	Antal aktier (stk.)
BankInvest	2.499.995	210.970
PG Development ApS	1.999.996	168.776
Strategic Investments A/S	999.998	84.388
IPO Nordic Fund A/S	499.999	42.194
MKA Pensionsopsparing A/S	499.999	42.194

Alle ovenstående investorer er uafhængige af Selskabet. PG Development ApS, Strategic Investments A/S samt IPO Nordic Fund A/S er aktionærer i Selskabet.

7. Oplysninger om selskabet

Navn og hjemsted

Nexcom A/S
Sankt Annæ Plads 13
1250 København K

Stiftelsesdato

18. september 1997



Selskabets retlige form og gældende lovgivning

Selskabet blev stiftet den 18. september 1997 som Nexcom Systems ApS og ændrede den 8. maj 2001 navn til Nexcom Systems A/S og den 22. juni 2006 til Nexcom A/S. Selskabet fusionerede den 28. september 2020 med Heyware A/S med Nexcom som det fortsættende selskab.

Selskabets aktiekapital er fuldt indbetalt.

Selskabet er registreret i det Centrale Virksomhedsregister med CVR nr. 20348046 og hører under dansk lovgivning.

Koncernforhold

Selskabet indgår på udbudstidspunktet ikke i nogen koncern, men har et 100% ejet datterselskab, RevealCX Inc., registreret i USA.

Vedtægtsmæssige formål

Selskabets formål er ifølge vedtægterne at drive virksomhed med udvikling og salg samt levering af konsulentytelser inden for IT-området.

Størrelsen af den nuværende kapital og opdeling i aktieklasser

Selskabets kapital udgør før Udbuddet DKK 4.213.616 fordelt på 8.427.232 stk. aktier á nominelt DKK 0,50. Selskabets aktiekapital er ikke opdelt i klasser.

Vigtige kendetegn for Selskabets aktier

Selskabets aktier er omsætningspapirer i henhold til dansk ret, der gælder ingen indskrænkninger i deres omsættelighed, og ingen aktionærer er forpligtet til at lade deres Aktier indløse helt eller delvist.

Der er ingen stemmerets- og ejerskabsbegrænsning. Hver aktie á nominelt DKK 0,50 giver én stemme. Alle Aktier i Selskabet giver samme stemmerettigheder, og Selskabet er ikke bekendt med aftaler, som medfører, at andre senere opnår kontrol over Selskabet.

Aktionærers ret til at deltage i og afgive stemme på Selskabets generalforsamlinger fastsættes ud fra de Aktier og dermed de stemmer, aktionæren besidder på registreringsdatoen. Besiddelser opgøres på registreringsdatoen på baggrund af notering af de kapitalejerforhold, der er registreret i ejerbogen, samt de meddelelser om ejerforhold, som Selskabet har modtaget med henblik på indførsel i ejerbogen. Registreringsdatoen ligger 1 uge før generalforsamlingens afholdelse, jf. pkt. 11.1 i Selskabets vedtægter.

En aktionær, der ønsker at deltage i generalforsamlingen, skal senest tre dage før generalforsamlingens afholdelse anmode om adgangskort, jf. Selskabets vedtægter pkt. 11.2.

Bemyndigelse til at forhøje kapitalen

Selskabets bestyrelse er i henhold til pkt. 5.1 i vedtægterne bemyndiget til i perioden indtil 29. december 2025 ad en eller flere gange at forhøje selskabskapitalen med fortegningsret for de eksisterende aktionærer ved at udstede aktier for op til nominelt kr. 554.990. Kapitalforhøjelsen skal foretages ved kontant indbetaling. Tegningskursen fastsættes af bestyrelsen og kan være lavere end markedskursen.

I henhold til vedtægternes pkt. 5.2 er Selskabets bestyrelse bemyndiget til i perioden indtil den 29. december 2022 til ad en eller flere gange at forhøje selskabskapitalen uden fortegningsret for de eksisterende aktionærer ved at udstede aktier for op til nominelt kr. 1.236.287. Kapitalforhøjelsen skal foretages ved kontant indbetaling, apportindskud eller gældskonvertering. Aktierne skal udstedes til markedskurs. Ved markedskurs anses en kurs inden for niveauet +/- 10 procent i forhold til kursen på selskabets aktier på Nasdaq First North Growth Market.

I henhold til Selskabets vedtægter pkt. 6.1 er bestyrelsen bemyndiget til i perioden indtil 29. december 2022 ad én eller flere gange at udstede warrants (tegningsretter) til Selskabets bestyrelse, direktion, nøglemedarbejdere, rådgivere og konsulenter i selskabet eller dets datterselskaber med ret til tegning af op til nominel kr. 550.000 aktier af nominelt kr. 0,50, samt at foretage den dertil hørende kapitalforhøjelse uden fortegningsret for selskabets eksisterende aktionærer. Udnyttelseskursen for warrants, der er udstedt i henhold til denne bemyndigelse, kan fastsættes af bestyrelsen til markedskurs eller favørkurs. Bestyrelsen fastlægger vilkårene for udstedte warrants og fordelingen heraf.

De Aktier, der udstedes i henhold til ovennævnte bemyndigelser, skal være omsætningspapirer noteret på navn. Aktierne udstedes i dematerialiseret form gennem VP Securities A/S. Der gælder ingen indskrænkninger i aktiernes omsættelighed, og ingen aktionærer er forpligtet til at lade aktier indløse helt eller delvist.

Aktierne skal have de samme rettigheder som den eksisterende aktiekapital. Aktierne skal give aktionærer ret til udbytte og andre rettigheder i Selskabet fra tidspunktet for kapitalforhøjelsens registrering i Erhvervsstyrelsen.

Selskabets bestyrelse har med henblik på Udbudet og optagelse af Selskabets Aktier til handel på Nasdaq First North Growth Market Danmark den 31. december 2020 truffet beslutning om at udnytte bemyndigelsen i vedtægternes pkt. 5.2 ved at udbyde i alt nominelt DKK 2.472.573 Aktier á nominelt DKK 0,50 pr. stk. til Udbudskursen.

7.1 Ejerskab

Størrelse af nuværende kapital og opdeling i klasser

Selskabets kapital udgør før udbuddet DKK 4.213.616 fordelt på 8.427.232 stk. aktier á nominelt DKK 0,50. Selskabskapitalen er ikke opdelt i klasser.

Ejerandelene for de eksisterende aktionærer i Selskabet fordeles sig således ved henholdsvis tegning af Minimum- og Maksimumudbuddet, under forud-

sætning af at de ikke tegner yderligere Aktier, end hvad fremgår af modtagne forhåndstegninger. Eksisterende aktionærer, der har forhåndstegnet, er Strategic Investments A/S, der har forhåndstegnet 84.388 stk. Aktier, PG Development ApS, der har forhåndstegnet 168.776 stk. Aktier, samt IPO Nordic Fund A/S, der har forhåndstegnet 42.194 stk. Aktier. Som den eneste aktionær afhænder YMS Investments 1 IVS Eksisterende Aktier i Udbuddet. YMS Investments 1 IVS afhænder 210.970 stk. Aktier ud af beholdningen på 400.000 Aktier før Udbuddet.

Ejerskab før Udbuddet			Ejerskab efter Udbuddet			
Aktionær	Antal aktier	Andel	Minimum		Maksimum	
			Antal aktier	Andel	Antal aktier	Andel
Porteføljeselskabet ApS (1)	2.693.312	32,0%	2.693.312	25,7%	2.693.312	24,7%
Valore Capital Group ApS (2)	2.671.984	31,7%	2.671.984	25,5%	2.671.984	24,5%
Algoras ApS (3)	773.344	9,2%	773.344	7,4%	773.344	7,1%
Strategic Investments A/S (4)	479.984	5,7%	564.372	5,4%	564.372	5,2%
YMS Investments 1 IVS	400.000	4,7%	189.030	1,8%	189.030	1,7%
NTJ Holding IVS	306.672	3,6%	306.672	2,9%	306.672	2,8%
PG Developments ApS	226.688	2,7%	395.464	3,8%	395.464	3,6%
Ulstrup Invest ApS	160.000	1,9%	160.000	1,5%	160.000	1,5%
Claus Juel	84.800	1,0%	84.800	0,8%	84.800	0,8%
LMBL Holding ApS	53.344	0,6%	53.344	0,5%	53.344	0,5%
TKG Holding ApS	53.344	0,6%	53.344	0,5%	53.344	0,5%
IPO Nordic Fund A/S	53.328	0,6%	95.522	0,9%	95.522	0,9%
Morten Lindblad ApS	48.000	0,6%	48.000	0,5%	48.000	0,4%
Torjus Gylstorff (5)	48.000	0,6%	48.000	0,5%	48.000	0,4%
DirectionH ApS (6)	48.000	0,6%	48.000	0,5%	48.000	0,4%
John Norden	42.656	0,5%	42.656	0,4%	42.656	0,4%
Willy Overgaard Christiansen	41.600	0,5%	41.600	0,4%	41.600	0,4%
Jesper Luja Thomsen	26.688	0,3%	26.688	0,3%	26.688	0,2%
Öresund Growth Partner AB	26.656	0,3%	26.656	0,3%	26.656	0,2%
Ole Toftegaard Petersen	21.360	0,3%	21.360	0,2%	21.360	0,2%
Jens Peter Justesen	21.360	0,3%	21.360	0,2%	21.360	0,2%
Bjarne Alvang	21.344	0,3%	21.344	0,2%	21.344	0,2%
Jakob Dedenroth Bernhoft	21.344	0,3%	21.344	0,2%	21.344	0,2%
MK360 Holding ApS	16.000	0,2%	16.000	0,2%	16.000	0,1%
Thomas Juhl	16.000	0,2%	16.000	0,2%	16.000	0,1%
HAWI ApS	16.000	0,2%	16.000	0,2%	16.000	0,1%

Niels Peter Møldrup	12.800	0,2%	12.800	0,1%	12.800	0,1%
Steen Møller Jensen	10.656	0,1%	10.656	0,1%	10.656	0,1%
Jens Olsson	10.656	0,1%	10.656	0,1%	10.656	0,1%
Christian Månsson	10.656	0,1%	10.656	0,1%	10.656	0,1%
Cari Kautto	10.656	0,1%	10.656	0,1%	10.656	0,1%
Sum eksisterende aktionærer	8.427.232	100%	8.511.570	81%	8.511.570	78%
Nye aktionærer	-	-	1.966.294	19%	2.388.235	22.%
Total	8.427.232	100%	10.477.864	100%	10.899.805	100%

- (1) Porteføljeselskabet ApS er ultimativt ejet af Peter Miro Hauge Jensen (50%) og Tina Mørup Kehlet (50%). Peter Miro Hauge Jensen er medlem af Selskabets bestyrelse og CFO i Selskabet.
- (2) Valore Capital Group er ultimativt ejet af Rolf Gordon Adamson (50%) og Annette Toftegaard Adamson (50%). Rolf Gordon Adamson er Selskabets adm. direktør.
- (3) Algoras ApS er ultimativt ejet af Jes Duus, Dennis Lukowski Andersen og Bo Arndal Andersen. Ingen af disse har relationer til Selskabet.
- (4) Strategic Investments A/S er noteret på Nasdaq Copenhagen.
- (5) Torjus Gylsdorff er medlem af Selskabets bestyrelse.
- (6) DirectionH ApS er ejet af formand for Selskabets bestyrelse, Thomas Gregers Honoré.

7.2 Lock-up

Porteføljeselskabet ApS, Valore Capital Group ApS, Algoras ApS, NTJ Holding IVS samt de medlemmer af bestyrelsen, der er aktionærer i Selskabet, har påtaget sig en lock-up forpligtelse vedrørende hele deres respektive beholdninger af Aktier pr. datoen for Virksomhedsbeskrivelsen og 12 måneder frem. Dertil har en række aktionærer indgået en lock-up forpligtelse vedrørende hele deres respektive beholdninger af Aktier pr. datoen for Virksomhedsbeskrivelsen og 3 måneder frem. Endelig har Strategic Investments påtaget sig en lock-up forpligtelse for 160.000 stk. aktier frem til 1. marts 2021, hvorefter

forpligtelsen reduceres med 16.000 stk. aktier pr. måned. Lock-up forpligtelsen er indgået med Selskabets Certified Adviser og indebærer, at aktionæren hverken direkte eller indirekte må sælge, udbyde til salg, overdrage, afhænde, udlåne, pantsætte eller på anden måde disponere over Aktierne i Selskabet uden samtykke fra Selskabets Certified Adviser, bortset fra ved overdragelse af Aktier til en juridisk enhed, der direkte eller indirekte kontrolleres af den pågældende aktionær. Lock-up forpligtelsen gælder ikke for aktier erhvervet ved Udbuddet, herunder forhåndstegning, eller senere. Samlet er 83,7% af de eksisterende aktier underlagt lock-up forpligtelse.

Aktionærer med lock-up forpligtelse

Aktionær	Antal aktier	Andel af kapital og stemmer før Udbuddet	Andel omfattet af lock-up	Lock-up periode
Porteføljeselskabet ApS	2.693.312	32,0%	100%	12 måneder
Valore Capital Group ApS	2.671.984	31,7%	100%	12 måneder
Algoras ApS	773.344	9,2%	100%	12 måneder
NTJ Holding IVS	306.672	3,6%	100%	12 måneder
PG Development ApS	226.688	2,7%	100%	3 måneder
Strategic Investments A/S	479.984	1,9%	33%	3 måneder
IPO Nordic Fund A/S	53.328	0,6%	100%	3 måneder
DirectionH	48.000	0,6%	100%	12 måneder
Torjus Gylstorff	48.000	0,6%	100%	12 måneder
Öresund Growth Partner AB	26.656	0,3%	100%	3 måneder
Christian Månsson	10.656	0,1%	100%	3 måneder
Jens Olsson	10.656	0,1%	100%	3 måneder
Cari Kautto	10.656	0,1%	100%	3 måneder
Steen Møller Jensen	10.656	0,1%	100%	3 måneder
Total Aktier	7.050.608	83,7%	-	-

8. Finanskalender



Årsrapport 2020:
31. marts 2021

Ordinær
generalforsamling:
6. april 2021

1. kvartal 2021:
21. maj 2021

1. halvår 2021:
31. august 2021

3. kvartal 2021:
**19. november
2021**

9. Nexcoms forretning og marked

9.1 Baggrund – Kundeservice

For store virksomheder med flere tusinde eller hundredtusinder af kunder er det nødvendigt med automatiserede systemer til håndtering af henvendelser fra deres kunder – fra selve kontakten med kunderne til udførelse af kundeønskerne og -ordrerne.

Virksomhedernes kundeservicecentre håndterer dagligt en meget stor mængde af mange forskellige kundehenvendelser såvel telefonisk som digitalt, der vedrører alt fra henvendelser fra nye kunder til teknisk support og regningshjælp for eksisterende kunder, som kundemedarbejderne skal kunne håndtere. Det kræver systemer til både overvågning, evaluering og effektivisering af kundehåndteringen. Udførelse af kundehenvendelser kan f.eks. bestå i at udforme og sende breve, e-mails og kontrakter eller f.eks. at sende et nyt simkort. Dette kræver ligeledes systemer til at automatisere processerne.

Nexcom er baseret på, at en væsentlig faktor i mange servicevirksomheders succes består i levering af en god kundeserviceoplevelse. Forinden en virksomhed kan levere en god serviceoplevelse kræver det en forståelse af kundens perspektiv, og netop viden om kundens perspektiv vil styrke virksomhedens muligheder for at skabe en god kundeoplevelse. Derfor er det Nexcoms mantra, at virksomheder ikke blot skal være kundefokuseret men kundeengageret.

Virksomheder i hele verden arbejder med kundeservice og kundeoplevelsen, men der er stor forskel på hvordan og hvor effektivt. Hvis en virksomhed yder en middelmådig eller direkte dårlig kundeservice, kan det få store konsekvenser for virksomheden og virksomhedens brand – konsekvenser, der kan få en direkte indflydelse på bundlinjen.

Det er Ledelsens erfaring, at der igennem de sidste årtier er sket et paradigmeskifte inden for ønsket og formålet med kundeservice og kundeservicecentre. Hvor man i 1990'erne var meget fokuseret på at opnå og overholde serviceniveauer, blev man i 00'erne fokuseret på, at kundecentret skulle gå fra at være et omkostningscenter til at være et profitcenter. Der blev fokus på, at der i stigende grad skulle sælges, mens man havde dialogen med kunden. I 2010'erne var fokus på kundetilfredshed, og at kunden fik en rigtig god oplevelse. I dag ligger fokus på at gøre tingene rigtigt. Det indebærer, at fokuset ikke blot er, at kunden får det korrekte svar, men også sikrer, at opgaven bliver løst korrekt i systemet efterfølgende.

Udvikling i målsætningerne for kundeservice



Kilde: Selskabet

Der er en generel forståelse for, at big data og kunstig intelligens (AI) er væsentlige elementer i nutidens virksomhedsdrift og væsentlige konkurrenceparametre. Dette er også tilfældet inden for kundeservice, hvor det er bevist (4Q 2018 KPMG Global Insights Pulse Survey Report, February 2019), at anvendelse af robotprocesautomation (RPA) i kundecentre reducerer omkostningerne og øger driftseffektiviteten. Mange virksomheder eksperimenterer derfor med AI – både på kunde- og på back office-applikationer.

Nexcom fokuserer på netop de to områder inden for kundeservice; servicen, der udføres af kundecentre og back-office, samt den service der består i at udføre selve kundeordrene eller -henvendelserne.

9.2 Udfordringerne ved kundeførelse

Kundecentre oplever i dag en række udfordringer, som kan resultere i middelmådige kundeoplevelser, både i forbindelse med den direkte kommunikation med kunderne og med den praktiske håndtering af kundeordrer og -opgaver. Dertil udgør kundeservice og håndtering af kundeordrer en væsentlig omkostning.

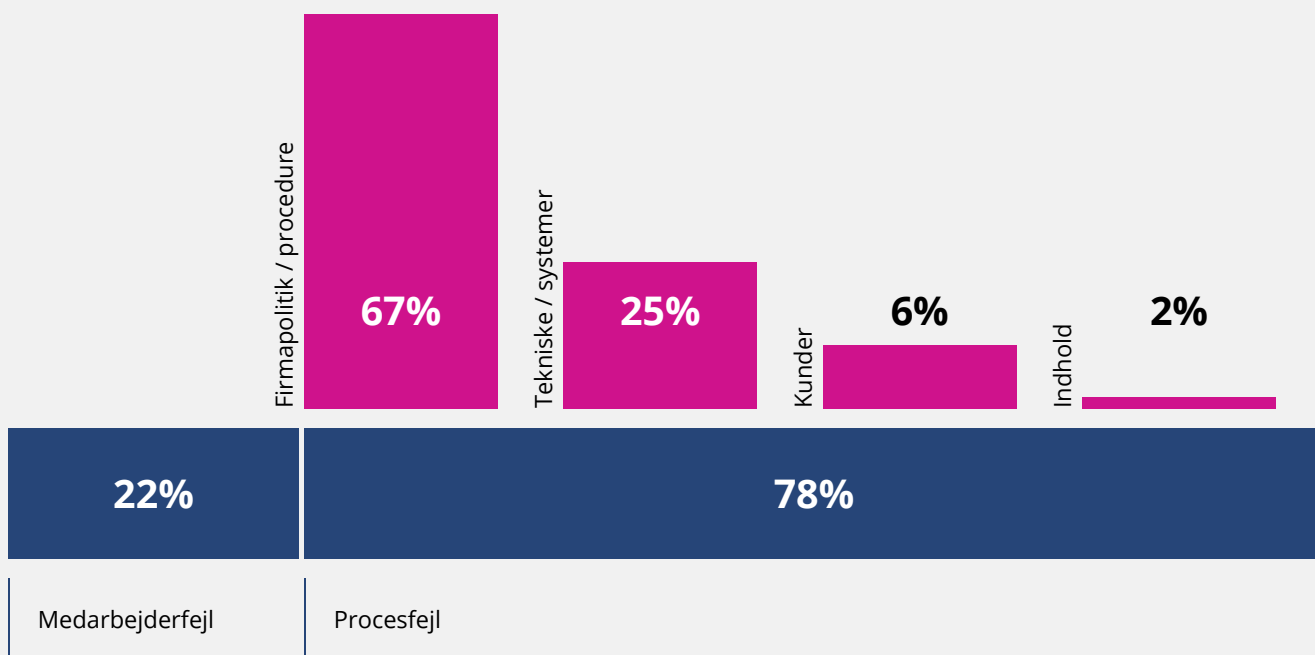
En af udfordringerne i relation til kommunikationen med kunderne er at give en individualiseret kundeoplevelse, uanset om denne leveres digitalt eller igennem en kundeservicemedarbejder, således at kunderne får den korrekte behandling af

netop deres henvendelse. En alment anvendt metode for at kunne give en individuel kundeservice er at anvende opsamlede data fra alle kundeførelser og baseret på en analyse heraf optimere processer m.v. i kundecentret. Mange virksomheder har dog ikke de nødvendige og objektive data til rådighed eller har ikke struktureret data på en sådan måde, at de kan supportere en analytisk tilgang til en individualisering af kundeoplevelsen.

Dertil har mange kundeserviceafdelinger en meget stor omsætningshastighed af medarbejderne. Da virksomhedernes produkter i antal og i kompleksitet dertil ofte er steget støt igennem det sidste årti, medfører det ofte, at medarbejderne ikke er i stand til at svare korrekt på kundernes henvendelse eller udføre de forskellige handlinger korrekt – fra indhentelse og registrering af informationer til udførelse af kundens ordre.

Fejl i forbindelse med kundeservice kan typisk opdeles i følgende kategorier; kritiske forretningsfejl, kritiske compliancefejl, kritiske slutbrugerfejl, fejl i informationsindsamling samt ikke-kritiske fejl. Det er Ledelsens erfaring, at den største udfordring inden for eksisterende kvalitetssikringssoftware/Quality Assurance software er, at de typisk er baseret på at identificere fejl på medarbejderniveau, men at de fleste fejl sker på system- og procesniveau.

Fordeling af fejl i kundeførelsen



Kilde: Selskabet

Som ovenstående illustration viser, er 78% af alle fejl i et kundecenter procesfejl som f.eks., at proceduren er beskrevet forkert (67%), tekniske/systemer (25%), kunden (6%) eller indhold (2%). Alligevel er den mest udbredte metodik at forsøge at korrigere fejl på medarbejderniveau ved f.eks. at coacher medarbejderne, hvilket ikke har nogen effekt, hvis problemet skyldes, at processerne er fejlagtige. Nexcoms løsninger, Userinsights og RevealCX, er skabt for at løse denne udfordring.

Virksomheder med f.eks. hundredtusinder af kunder og tusindvis af kundeførelser fra eksisterende og potentielle nye kunder medfører en lang række forskellige kundeordrer fra forskellige platforme som telefonisk henvendelse, hjemmeside, e-mail, SMS m.v. Håndtering af disse forskellige kundeførelser kræver automatisering og systemer for både at håndtere dem såvel kvantitativt som kvalitativt.

Virtuelle digitale assistenter, der er automatiserede

softwareapplikationer eller platforme, hjælper kundeførelsecentrene med, at kundeførelser udføres mere effektivt og korrekt. Teknologien udnytter både kunstig intelligens samt benytter værktøjer inden for talegenkendelse. Specielt finanssektoren, telesektoren og detailbranchen har f.eks. alle bredt adopteret chatbots, der hjælper med at få hurtig adgang til kundeførelser og letter betjeningen for slutbrugerne. Implementeringen af disse teknologier i kundeførelsecentre ved hjælp af tekst, tale og/eller lyd, har haft meget positive resultater. Således estimerer Ledelsen, at omkostningerne pr. sag for en virtuel agent til mellem USD 1-4, mens omkostningerne pr. sag for en medarbejder ligger på mellem USD 15-100. Såvel konkurrencemæssigt som omkostningsmæssigt har virksomheder med et stort antal kundeførelser og -opgaver derfor behov for virtuel assistance.

9.3 Nexcoms kundeførelseløsninger

Nexcoms forretningsgrundlag er baseret på Business-to-Business segmentet, hvor løsningerne er udvik-

let til Business-to-Consumer virksomheder, herunder virksomheder inden for telefoni, forsikring, energi og ejendomsadministration, der håndterer mange kundekontakter og derfor har brug for automatiserede løsninger for at kunne sikre høj effektivitet og lavt omkostningsniveau.

Nexcoms produkter består af eTray, der er et softwaresystem til automatisk behandling af arbejds-gange og -opgaver samt Userinsights/RevealCX, der er systemer til forbedring af kundeservicecentres kundekontakter. Dertil udvikler Nexcom et AI-baseret system til at assistere kundeservicemedarbejderne i realtid.

RevealCX har hidtil overvåget mere end 2,5 mio. transaktioner (kundehenvendelser i form af en mail, telefonsamtale eller chat). eTray har udført mere end 80 millioner af sådanne transaktioner.

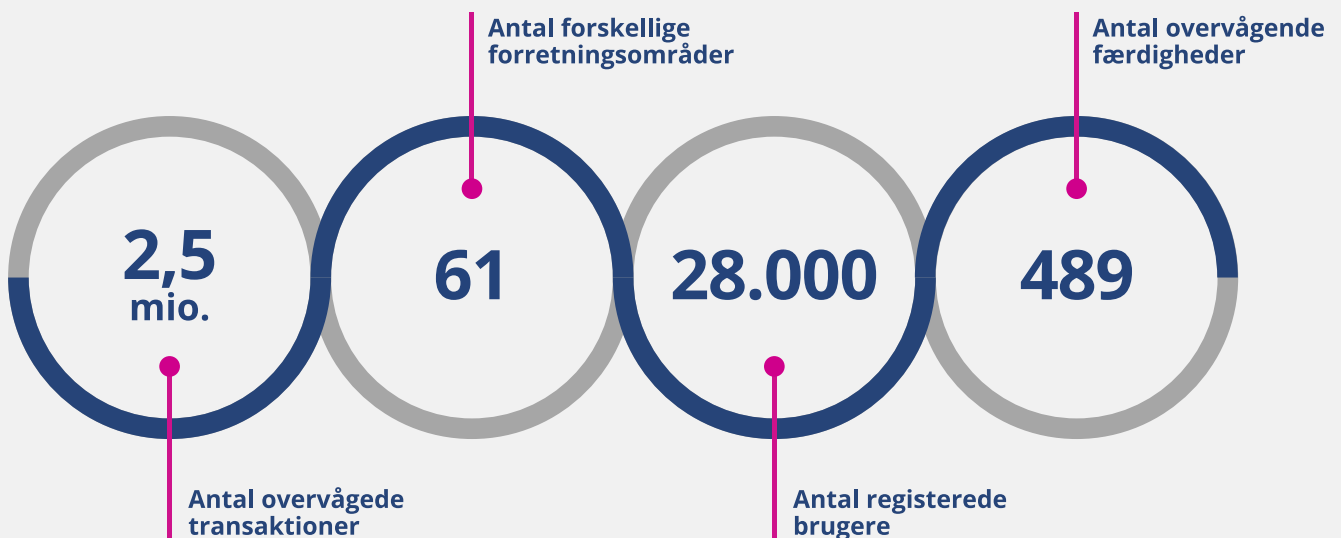
9.4 Userinsights/RevealCX

Userinsights og RevealCX er begge webbaserede kvalitetsmonitoreringsplatforme "quality monitoring platform", der benyttes i større kundecentre for at op-

timere og effektivisere virksomhedernes kundekontakt. Userinsights er udviklet af Heyware, som fusionerede med Nexcom i 2020, og RevealCX er udviklet af den amerikanske managementkonsulentvirksomhed COPC og blev erhvervet af Nexcom i 2020.

Siden 2012, hvor RevealCX blev udviklet, har produktet været anvendt inden for en række forskellige forretningsområder og har fået flere tusinde brugere.

Oversigt over anvendelsen af RevealCX



Kilde: Selskabet

Ved at identificere hvilke fejl, der opstår i virksomhedens kundekontakter, opnår virksomhederne et overblik og en forståelse for de fejl, der sker i deres håndtering af kundehenvendelser samt forståelse for hvilke områder, de skal fokusere på for at optimere performance og øge antallet af korrekt håndterede kundehenvendelser.

Identifikationen af fejl i kundekontakten starter med at gennemførte kundetransaktioner monitoreres. I praksis har virksomheder ofte en kundeservice-kvalitetsafdeling, der manuelt lytter eller gennemlæser kundetransaktioner som telefonsamtaler, e-mails, chatsessioner m.v. Afdelingen bedømmer kvaliteten af den enkelte monitorerede kundetransaktion i et score card samt f.eks. coacher medarbejderne i den rigtige behandling af kunderelationer. Derfor oplever mange kunder, at de i forbindelse med deres opkald til f.eks. deres teleselskab bliver spurgt om accept af, at samtalen optages.

Userinsights/RevealCX er et komplet system, og baseret på disse monitoreringer hjælper det virksomhederne med, at:

- få et nøjagtigt overblik over kundecentrets performance
- identificere årsagsfaktorer for fejl i forbindelse med kundeservicen
- udnytte callcentrene til også at give indsigt i kundernes oplevelse af kundeoplevelsen
- indsamle business intelligence oplysninger
- opnå forbedringer i kundetilfredshed, salg, omkostninger og compliance

Konkret består kvalitetsplatformen af tre moduler, der anvendes serielt:

- I. Monitoreringsmodul
- II. Kalibreringsmodul
- III. Business Intelligence (BI) rapporteringsmodul

Monitoreringsmodul

Med modulet opnår virksomhederne mulighed for, via kundekontakterne, at generere en forståelse og data for, hvordan virksomheden rent faktisk behandler sine kunder, hvorfor kunderne har behov

for at kontakte virksomheden, og hvilke tiltag virksomheden bør foretage i den forbindelse.

Modulet hjælper medarbejderne i kvalitetssikringsafdelingen med en standardiseret metode til at måle kvaliteten af kundekontakterne samtidig med, at modulet opsamler værdifulde data, som f.eks. kan identificere, hvorfor en kundehenvendelse ikke kunne løses.

Nexcom konfigurerer modulet sammen med den enkelte virksomhed og afdeling således, at de specifikke problemstillinger og fejl i kundehåndteringen opfanges og varetages. Fejlene opdeles typisk i kategorier, efter hvor alvorlige de er:

- **Kritiske forretningsfejl**

Fejl, der medfører unødvendige omkostninger eller tab af indtægter for virksomheden.

- **Kritiske compliance fejl**

Fejl, der ikke er i overensstemmelse med forskrifter eller lovgivning.

- **Kritiske slutbruger fejl**

Fejl, der påvirker kundeoplevelsen eller forårsager interne problemer.

- **Fejl i indsamling af forretningsinformation**

Fejl, der ikke medfører en dårlig kundeoplevelse eller en omkostning for virksomheden, men som medfører tab af nyttige kundeoplysninger.

- **Ikke-kritiske fejl**

Fejl inden for professionalisme, bløde færdigheder og datainputfejl.

Når modulet er konfigureret og implementeret, vil det kontinuerligt blive anvendt til monitorering af registrerede kundehenvendelser. Med udgangspunkt typisk i en stikprøve af de gennemlyttede/monitorerede kundetransaktioner – typisk minimum 300 transaktioner – vurderes og registreres disse i monitoreringsmodulet.

Eksempel på monitorerings sheet:

ATTRIBUTE	PASS	Comments
End User Critical Error		
Resolved issue from the customer's perspective	Yes	
Agent came across as knowledgeable/credible	Yes	
Agent provided solution in timely manner (from the customer's perspective)	Yes	
Agent showed appropriate courtesy during call	Yes	
Agent was understood by customer	Yes	
Agent showed appropriate willingness to help and care for customer	Yes	
Business Critical Error		
Handled customer interaction efficiently	Yes	
Did agent properly document the call	Yes	
Completed transaction efficiently	Yes	
Compliance Critical Error		
Properly verified customer	Yes	
Agent properly completed product complaint process (please provide detail in Comments section)	Yes	

Transaction Result: **Pass** End User Critical Error: **Pass** Business Critical Error: **Pass** Compliance Critical Error: **Pass** Elapsed Time: 00:00:27

Kilde: Selskabet

Kalibreringsmodul

Formålet med kalibreringsmodul er at sikre kvaliteten af den monitorering, som kvalitetsafdelingen foretager i monitoreringsmodul.

Registreringerne i monitoreringsmodul er baseret på, at de enkelte medarbejdere i kvalitetsafdelingen udfylder et monitorerings sheet for de enkelte kundeinteraktioner. Monitoreringsmedarbejdere oplever kundeservicemedarbejderens interaktion med kunderne forskelligt og har subjektive holdninger til, hvorledes den gode kundeserviceoplevelse håndteres. Monitoreringsmedarbejdernes forskellige registreringer medfører, at kvaliteten af resultaterne af monitoreringen forringes. Kalibreringsmodul skal derfor sikre, at monitoreringsmedarbejderne foretager den samme bedømmelse af de enkelte kundeinteraktioner.

Kalibreringsmodul fungerer ved at kalibrere (sammenligne) de enkelte monitoreringsmedarbejdere op mod en "ekspert", altså en person i organisationen med specifik viden om processen, og mod hinanden. Herved kan det konstateres, om

monitoreringsmedarbejderne registrerer korrekt og konsistent – og dermed forbedres de data, som monitoreringsmodul leverer.

Eksempel på kalibrering

Overall Session Accuracy Report By Calibrator												
Show/Hide Detail	Session Accuracy	Analyst, Quality	1	2	Analyst, Quality	1	2	Analyst, Quality	1	2	One, Calibrator	1
End User Critical Error	97.9%	100.0% (12/12)	100.0%	100.0%	100.0% (12/12)	100.0%	100.0%	91.7% (11/12)	100.0%	93.2%	100.0% (12/12)	100.0%
Seamless Critical Error	95.8%	100.0% (5/5)	100.0%	100.0%	83.3% (5/6)	100.0%	66.7%	100.0% (5/5)	100.0%	100.0%	100.0% (5/5)	100.0%
Compliance Critical Error	93.8%	100.0% (4/4)	100.0%	100.0%	75.0% (3/4)	50.0%	100.0%	100.0% (4/4)	100.0%	100.0%	100.0% (4/4)	100.0%
Overall Calibrator Accuracy	96.6%	100.0%	100.0%	100.0%	90.2%	90.2%	90.2%	25.2%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Sub Attribute Accuracy	100.0%	100.0%	N/A	100.0%	100.0%	N/A	100.0%	100.0%	N/A	100.0%	100.0%	N/A
Business Intelligence Accuracy	91.7%	100.0% (5/5)	100.0%	100.0%	83.3% (5/6)	100.0%	66.7%	100.0% (5/5)	100.0%	100.0%	83.3% (5/6)	100.0%

Attributes +	Session Accuracy	Calibrators										
		Analyst, Quality	1	2	Analyst, Quality	1	2	Analyst, Quality	1	2	One, Calibrator	1
End User Critical Error												
Resolved issue from the customer's perspective	82.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	50.0%	100.0%	8.0%	100.0%	100.0%
Agent came across as knowledgeable/credible	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Agent provided solution in timely manner (from th...	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Agent showed appropriate courtesy during call	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Agent was understood by customer	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Agent showed appropriate willingness to help and ...	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Business Critical Error												
Handled customer interaction efficiently	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Did agent properly document the call	97.5%	100.0%	100.0%	100.0%	90.0%	100.0%	9.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Completed transaction efficiently	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Compliance Critical Error												
Properly verified customer	87.0%	100.0%	100.0%	100.0%	90.0%	8.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Agent properly completed product/complaint proces...	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Business Intelligence Questions												
Could the transaction have been avoided? If yes, ...	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Is customer likely to call back?	75.0%	100.0%	100.0%	100.0%	80.0%	100.0%	9.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Was the customer satisfied? If no, click and choo...	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Kilde: Selskabet

Kalibreringsmodulet gør det dertil muligt at måle, hvorledes de enkelte monitoreringsmedarbejders kompetencer og kvalitetsprocesser udvikler sig over tid. Samtidig giver modulet mulighed for at identificere inden for hvilke områder, kundeservicemedarbejderne ikke opfylder de ønskede kvalitetsstandarder eller laver konkrete fejl. Baseret på denne information kan der på et objektivt og dataunderstøttet grundlag f.eks. udformes specifikke handlingsplaner for den enkelte kundeservicemedarbejder.

Business Intelligence rapporteringsmodul

BI modulet giver mulighed for at generere en lang række forskellige rapporter samt analytiske handlingsplaner, hvorudfra virksomheden kan få forretningskritiske informationer samt optimere kundeinteraktionen.

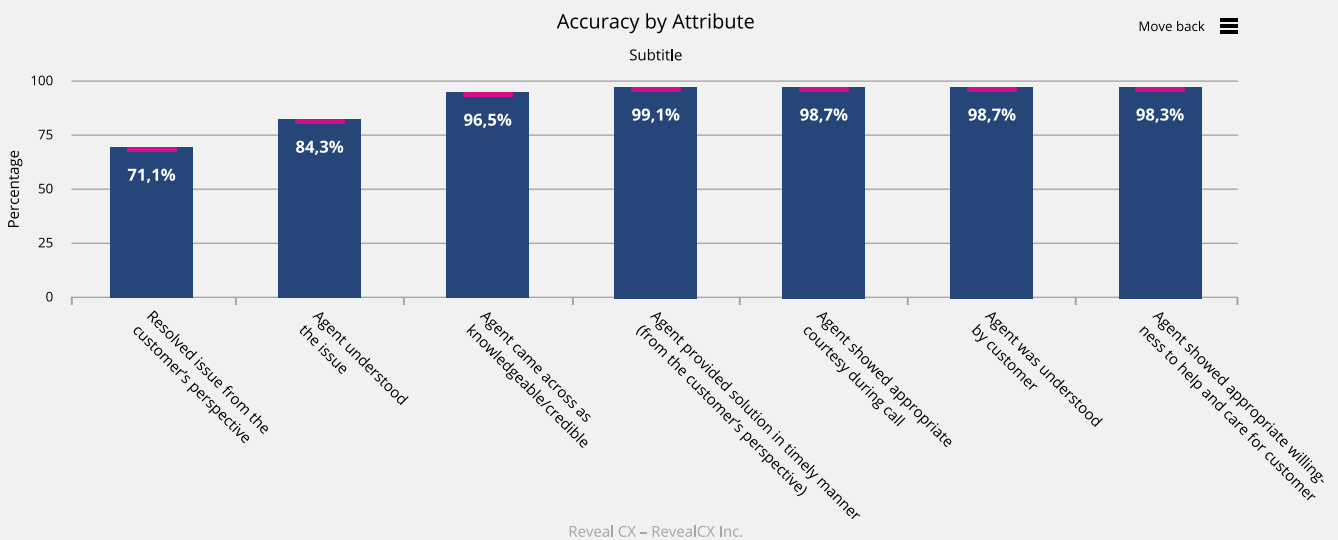
Med BI rapporteringsmodulet kan virksomhederne træffe beslutninger på et objektivt, kvalificeret og dataunderstøttet grundlag, herunder f.eks. om og i hvilken grad fejl i kundeinteraktionerne skyldes procesfejl eller medarbejderfejl. Dette er væsentligt, da medarbejderfejl kan afhjælpes via coaching af den enkelte medarbejder, hvilket ikke har nogen effekt, hvis fejlen skyldes procesfejl som f.eks., at der ikke eksisterer en proces for kundeønsket, at processen er utilstrækkelig, eller at processen er for svær at efterleve for medarbejderne.

Baseret på rapporteringen kan virksomheden både træffe de foranstaltninger, der kan forbedre kundeinteraktionen og kundeoplevelsen samt overvåge udviklingen heri. Dette sker bl.a. via en "Accuracy by Attribute" rapport, der i procent viser hvor korrekt de enkelte processer bliver udført i kundecentret. En proces i kundecentret kunne være både

”hårde” processer som f.eks.: Blev kunden korrekt verificeret? Eller: Blev GDPR overholdt? Og ”bløde” processer som f.eks.: Forstod kundekonsulenten

kundens problem? Eller: Var kundekonsulenten empatisk? En Accuracy rapport viser alle attributter uafhængig af den foregående proces.

Eksempel på en Accuracy by Attribute rapport for kundecentret (fiktive data)

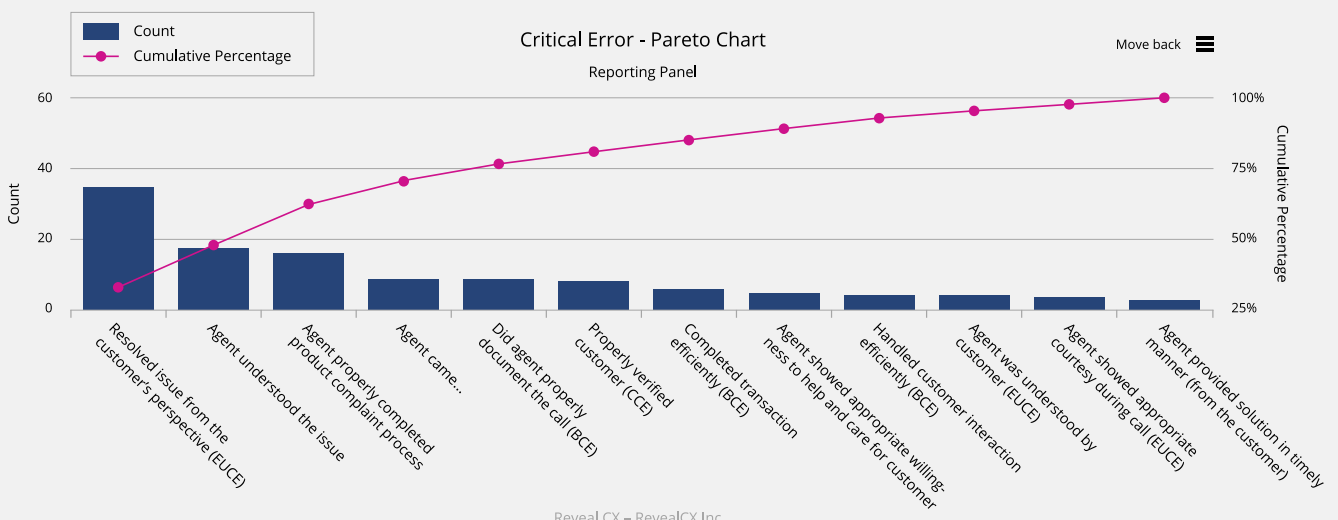


Kilde: Selskabet

En anden form for rapportering består i ”Critical Error - Pareto” -rapporter, der som i nedenstående eksempel viser, hvilke processer der indeholder flest kritiske fejl. Såfremt en proces har flere attri-

butter (underprocesser) kan brugeren foretage en ”drill-down” på hver enkelt proces og se hvilket attribut, der indeholder flest kritiske fejl.

Eksempel på en Critical Error-Pareto rapport (fiktive data)



Kilde: Selskabet

9.5 eTray

eTray er en workflow management software til behandling og automatisering af arbejdsgange og -opgaver. Systemet effektiviserer kundeservicecentre og øger samtidigt kvaliteten af den service, der gives, ved f.eks. at give hurtigere responstid på sager eller forbedre servicen, således at virksomheden får flere tilfredse kunder.

eTray understøtter, optimerer og automatiserer arbejdsgange, håndterer alle skriftlige henvendelser (e-mails, SMS'er, breve, kontrakter, faxer, etc.) og distribuerer dem til relevante medarbejdere gennem et fastlagt flow system baseret på den enkelte organisations behov. eTray skal implementeres og tilpasses den enkelte virksomhed.



eTray automatiserer arbejdsopgaver i kundeservicecentret ved at integrere med andre af virksomhedens IT-systemer, f.eks. CRM- og ERP-systemer og gemmer al historik vedrørende en kundesag i én case. Dette gør eTray til et effektivt redskab til at nedbringe arbejdspresset, fejlprocenter og oversete detaljer i kundeservicecentret. Herved håndteres en lang række tidskrævende rutineopgaver digitalt, hvilket frigør medarbejderressourcer.

Oversigt over brugen af eTray



Kilde: Selskabet

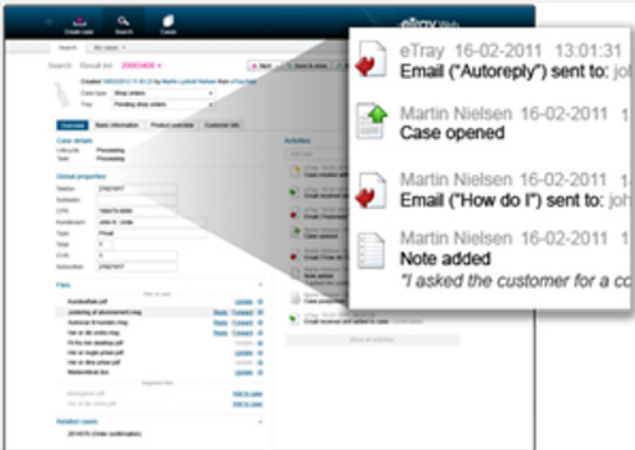
eTray leveres med en lang række standardfeatures, som kan til- og fravælges. Dermed kan virksomheden sammensætte lige præcis dén løsning, der passer bedst til den enkelte virksomhed og den enkelte afdeling. Standardelementerne er: Case management, Skill based routing, Workflow og automatisering samt Statistik og Rapportering.

Case management

I eTray bliver alle aktiviteter på en kundehen-

vendelse (typisk kaldet en sag eller en ticket) registreret på selve sagen, herunder forudgående korrespondance med kunden, aktiviteter udført af kolleger og medarbejdere, yderligere kundeinformationer, svar fra kundeserviceafdelingen, m.v. Dette giver den enkelte medarbejder og kundeserviceledelsen et fuldstændigt overblik over sagshistorikken, hvilket sparer værdifuld tid i kundehåndteringen og minimerer risikoen for dubletter.

Sagseksempel



Kilde: Selskabet

Skill based routing

Baseret på en AI-baseret nøgleordsgenkendelse sorterer og kanaliserer eTray automatisk en sag til det relevante team eller enkeltperson (skill based routing), hvilket sikrer, at virksomhedens kunde hurtigere får den rette behandling.

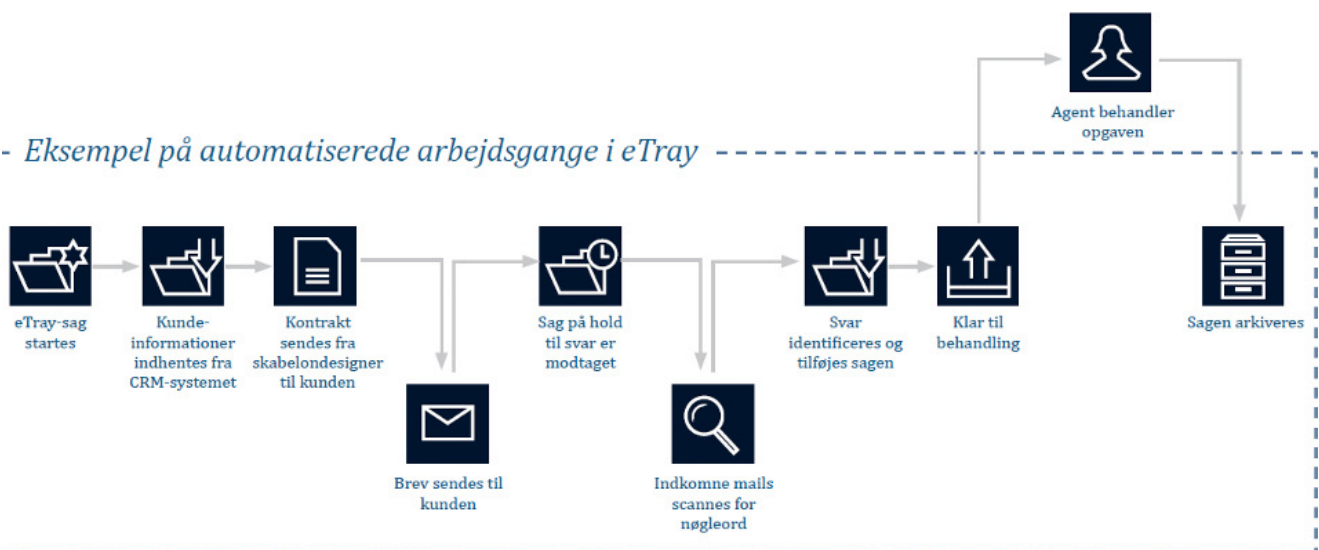
Yderligere nøgleordsgenkendelse opsnapper andre relevante kundedata såsom kundenummer, telefonnummer, adresse, etc. og gemmer disse informationer på sagen. Informationerne kan efterfølgende bruges og eventuelt flettes ind i et automatiseret svar til kunden. Når en medarbejder manuelt håndterer en kundefølgelse, kan eTray

foreslå en række forskellige skabeloner og fraser, som er relevant for henvendelsen, hvilket sparer tid og mindsker risikoen for manuelle fejl.

Workflows og automatisering

I eTrays grafiske workflow manager kan rutineopgaver automatiseres og avancerede arbejdsprocesser sættes op. Hele workflows som f.eks. håndtering af kontrakter, ordrer og kundefølgelser kan sættes op til at køre automatisk, hvilket overflødiggør manuelle ressourcer. Dette giver kundeservicemedarbejderne mulighed for at bruge tid på andre opgaver samtidig med, at kunden vil opleve en forbedret service.

- Eksempel på automatiserede arbejdsgange i eTray -



Kilde: Selskabet

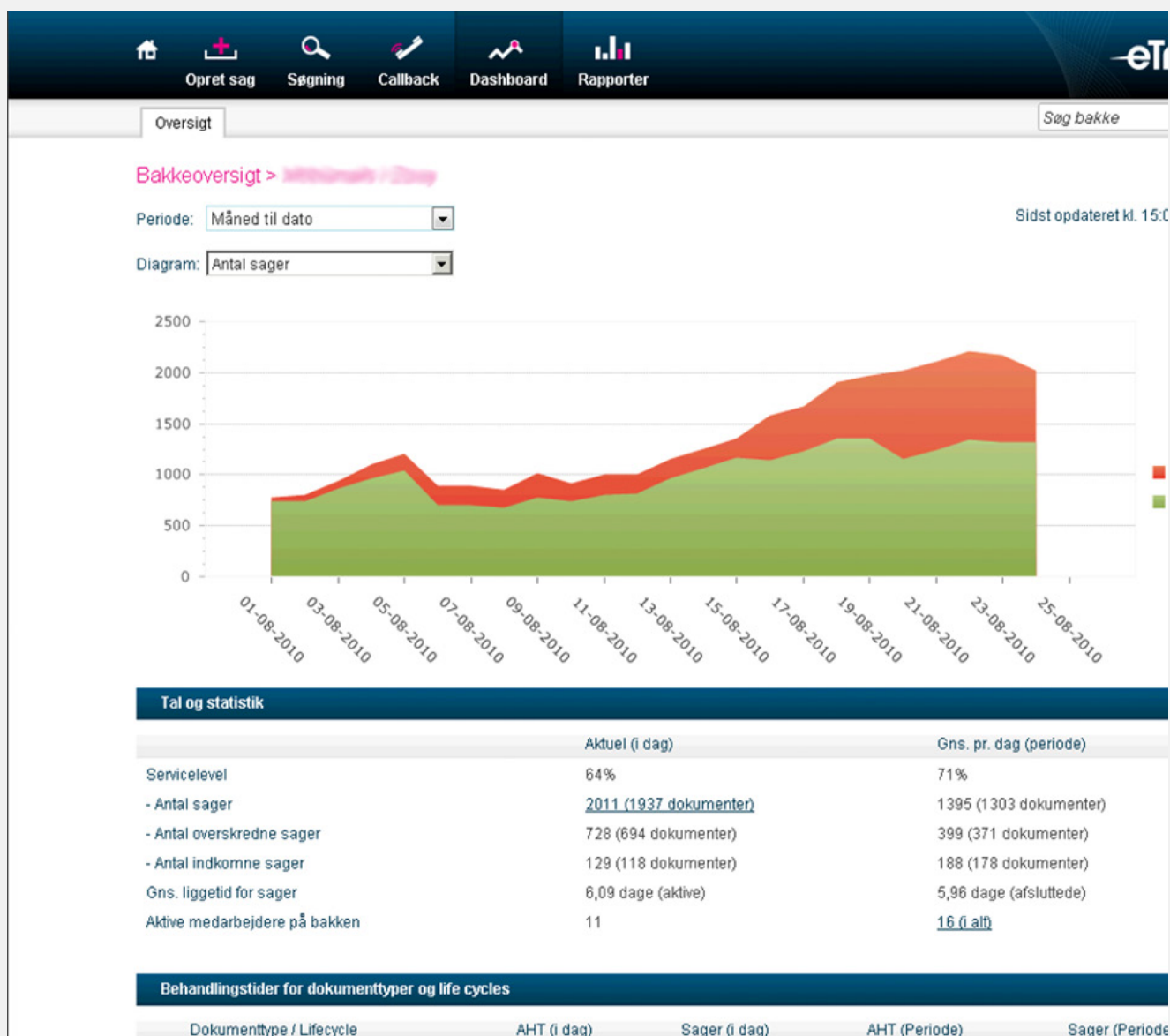
Statistik og rapportering

eTray har et indbygget statistikværktøj, der automatisk genererer et opdateret overblik over de eksisterende arbejdsopgaver, herunder detaljeret information om tidsforbrug, hvorvidt afdelingen og de enkelte medarbejdere overholder de interne serviceniveauer, lister over åbne sager, afventende opgaver, m.v.

Status på serviceniveauer vises i realtid med en rød-gul-grøn indikator for sagens vigtighed. Virk-

somheden kan til enhver tid trække detaljerede rapporter ud, herunder individuelle rapporter på enkelte medarbejdere til f.eks. brug i forbindelse med coaching af disse. Ligeledes kan der trækkes statistikker, der kan anvendes i andre systemers rapporteringsværktøjer som f.eks. i virksomhedens BI-løsning.

Rapportering: Skærmpoint fra eTray systemet



Kilde: Selskabet

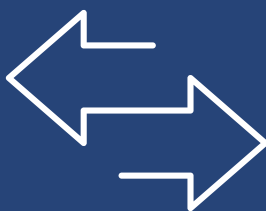
9.6 Nextgen AI

Nexcom bruger både machine learning og AI i sine produkter i dag for at lette hverdagen for den enkelte medarbejder og for at effektivisere arbejdsgangene i kontaktcentre. Nexcom udvikler dertil nu en ny generation AI-baseret (kunstig intelligens), digitalt tillægsprodukt til eTray og RevealCX, der anvender talegenkendelse og machine learning til i realtid f.eks. at assistere kundeservicemedarbejderne med de rigtige svar.

AI kundeserviceteknologier kombineret med talegenkendelse (eller speech-to-text teknologier) giver store muligheder for at automatisere processer. Uanset om det bliver brugt til at verificere kundeoplysninger, automatisere opgaver som bestilling eller finde ud af, hvorfor kundens internet ikke

fungerer, kan talegenkendelsessoftware overtage en lang række arbejdsopgaver i kundecentret. Dette letter ikke kun arbejdsbyrden for medarbejderne ved at hjælpe med rutinemæssige og gentagelsesopgaver, men det hjælper også med at skabe en bedre kundeoplevelse ved at løse kundernes forespørgsel på en mere effektiv måde.

Ultimativt skal talegenkendelsen lytte med på alle kundesamtaler i realtid og automatisk udfylde kundens data i virksomhedens system. eTray kan efterfølgende udføre handlingen og dermed sikre en korrekt udført proces reelt uden menneskelig indblanding. Kundemedarbejderen vil derfor kun gennemføre selve samtalen med kunden og alene manuelt validere den af systemet udførte/foreslåede handling.

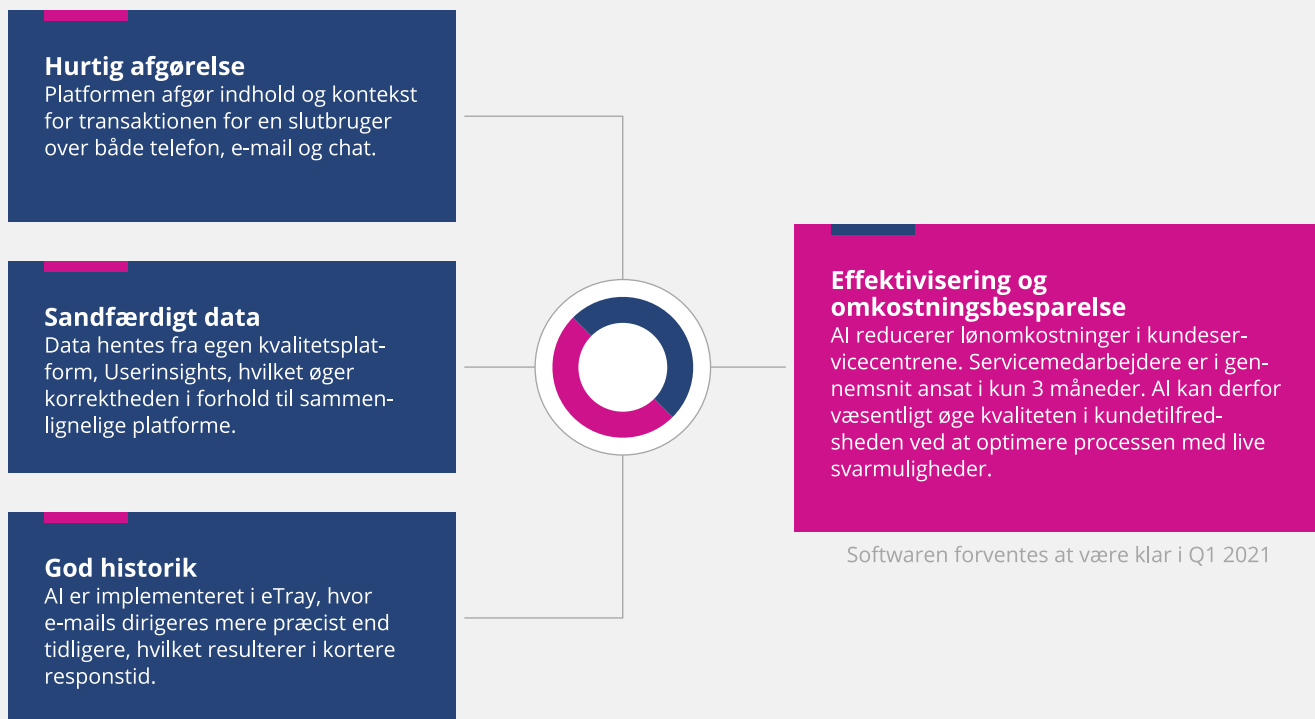


Eksempel

En kunde ønsker at flytte fra én adresse til en anden og ønsker at flytte sit bredbånd med. I dette tilfælde vil kunden automatisk blive slået op, fra- og til-adressen udfyldes automatisk, og systemet sørger for, at det er den korrekte tekniker, der bliver sendt ud på adressen.

Normalt vil et AI-system blive oplært ved at lade det aflytte tusindvis af optagede samtaler. Udfordringen med denne metode er, at AI-systemet kan få forkerte input (f.eks. ved at medarbejderen har foretaget en fejlagtig handling), hvorved AI-systemet vil give forkerte output (anbefalede handlinger). Mange kundeserviceafdelinger har en meget stor omsætningshastighed af medarbejdere. Kombineret med, at virksomhedernes antal af produkter og kompleksitet typisk er steget igennem det sidste årti, medfører det ofte, at medarbejderne ikke er i stand til at svare korrekt på kundernes henvendelse eller udføre den bagvedliggende handling korrekt. Hvis et AI-system aflytter disse forkerte handlinger, vil det også foreslå eller foretage forkerte handlinger.

Den udfordring løser Nextgen AI ved at oplære AI-systemet i kundetransaktioner, der allerede er valideret igennem RevealCX/Userinsights monitorings- og kalibreringsmoduler. Herved kan AI-systemet via machine learning gennemlæse tusindvis af transaktioner, hvor der allerede er taget stilling til, hvorvidt medarbejderne har gennemført transaktionen korrekt. Det giver et væsentligt bedre grundlag for at sikre, at Nextgen AI "lærer korrekt" og derved foreslår eller udfører den korrekte handling på kundens henvendelse.



Kilde: Selskabet

Tilføjelse af AI og anvendelse af machine learning giver virksomhederne mulighed for at øge antallet af transaktioner, der udføres. Det vil også give virksomhederne mulighed for at søge specifikt efter de udfordringer, som har den største indflydelse på kundetilfredshed og -utilfredshed, uden at øge omkostningerne hertil, da virksomheden ikke på samme måde er begrænset i sin stikprøvekontrol.

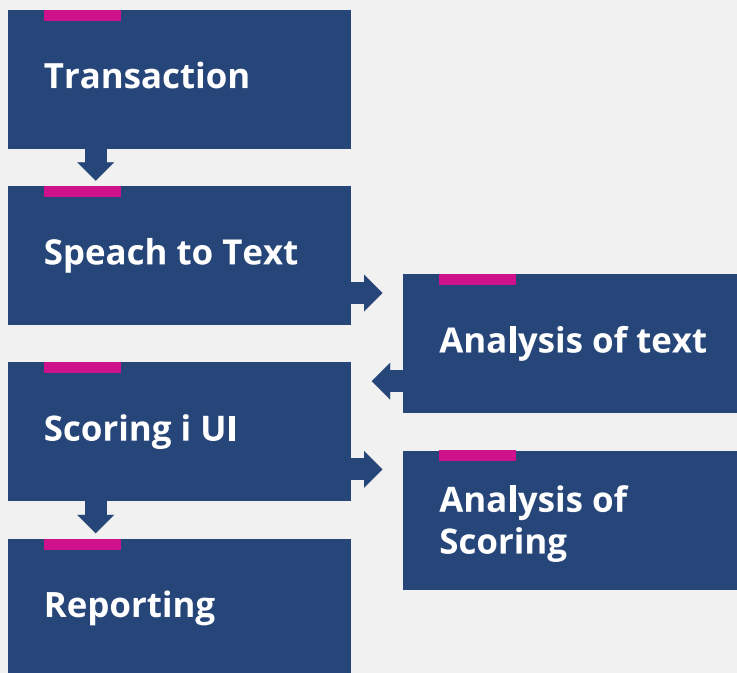
Normalt foretages der alene en stikprøvekontrol af medarbejdernes håndtering af kundehenvendelserne. Jo større en andel af den samlede mængde af kundehenvendelser, som der skal foretages en stikprøve af, jo større vil omkostningerne være til medarbejderressourcer i kvalitetsafdelingen. Flere medarbejdere medfører et øget behov for kalibrering, hvilket medfører yderligere omkostninger. Med Nextgen AI vil virksomhederne kunne øge deres stikprøver drastisk og minimere variationen i deres score uden yderligere omkostninger.

Udvikling

Nexcom er i gang med at udvikle den første version af Nextgen AI sammen med en væsentlig, **global**

kunde. Der er tale om et system til tekst-transkription og efterfølgende kommunikation mellem Userinsights/**RevelCX** og Nextgen AI-modulet, der scorer transaktionerne i Userinsights/**RevealCX**.

Workflow i Nextgen AI i kombination med Userinsights



1. Tale til tekst-løsning leveret af Mirsk Digital A/S genererer en digital tekstfil for transaktionen med et unikt ID.
2. Tekstfilen eksporteres til analyse i AI-modulet, der udfører analysen og eksporterer data i Userinsights.
3. Userinsights giver kunden en passende score gennem rapporteringsmodulet i Userinsights.
4. Userinsights eksporterer derefter scoringen til AI-modulet, der efterfølgende kalibrerer AI gennem Machine Learning.

Kilde: Selskabet

Nextgen AI-modulet forventes at være klart i løbet af første kvartal 2021, og det er Ledelsens forventning, at systemet – når det er fuldt udviklet – vil kunne reducere efterbehandlingstiden for hver kundesamtale med mere end et minut. For en middelstor virksomhed inden for telesektoren med to millioner årlige kald giver det en besparelse på mere end 100 fuldtidsmedarbejdere.

9.7 Nexcoms kunder

Nexcom har ét overordnet kundesegment: Kundecentriske virksomheder, der aktivt arbejder med kvaliteten af deres kundeservice og kundeoplevelsen. Det primære kundefokus er virksomheder med en større kundebase, og som har et kunde- eller kontaktcenter med flere end 150 medarbejdere tilknyttet.

Globalt eksisterer der millioner af virksomheder, som arbejder med customer experience, men der er store nationale og konkurrencemæssige forskelle på, hvorledes processerne med kundeser-

vice og kundeoplevelsen håndteres og analyseres. På det nordiske, europæiske og nordamerikanske marked er der en lang række fælles standarder, som er gennemgående metoder, der benyttes i arbejdet med customer experience.

Nexcoms eksisterende geografiske segment er placeret i Skandinavien, Europa og Nordamerika, men med Mellemøsten og Asien som planlagte geografiske vækstmarkeder. Ledelsen estimerer, at alene det Skandinaviske kundeunderlag består af ca. 5.000 virksomheder. Dette estimat er skalerbart til de øvrige markeder.

Nexcom har 12 større kunder, herunder Telenor Group globalt, Telia i Danmark, Norge og Lithauen samt Groupon, RealPage og Lash i USA. Nexcom har i alt ca. 40.000 brugere på platformene globalt.

9.8 Kundeudtalelser

Christian Hein Nielsen

VP, Channel Management Consumer Division, Telenor Denmark

"We have used Userinsights to improve our processes, both on agent level and to improve our agent competencies. Especially, root cause analysis based on which drivers of customer experience processes has been inefficient, and where could we improve this. Userinsights allow us to deep dive and find the root cause of our data. Extremely efficient."



Kilde: Selskabet

Lene Hadbjerg

Kundeservicechef, Domea

"På vores digitaliseringsrejse i Domea.dk har eTray været et af de systemer, som har gjort den største forskel og øget serviceniveauet markant, uden at vi har skulle bruge ekstra ressourcer på dette service løft."

Langt de fleste af vores arbejdsprocesser i Kundeservice har etray som forankringspunkt, og deraf har vi opnået store besparelser. Samtidig oplever vi en god agilitet i samarbejdet, hvilket er vigtig for os. Det at vi også selv på en nem måde har mulighed for at tilrette skabeloner og processer m.m. gør, at vi hele tiden løfter kvaliteten til gavn for kunderne."

The logo for Domea.dk, featuring the text "domea.dk" in a lowercase, green, sans-serif font.

Kilde: Selskabet

9.9 Forretningskonceptet

Nexcoms primære indtægtskilde er salg af licenser, udvikling af nye features for kunderne samt konsulentopgaver i forbindelse med implementering. Den overvejende omsætning skabes via abonnementsbeta-linger, der udgør ca. 67% af omsætningen.

Nexcoms primære forretningsgrundlag er at tilbyde kundecentriske virksomheder pris- og funktionsmæssigt attraktive produkter, der kan forbedre og erstatte mange manuelle processer i kunde- og kontaktcentre. Ved at levere softwaresystemer, som reducerer de manuelle processer og samtidig optimerer viden om virksomhedens kunder, vil Nexcoms softwaresystemer være attraktive for virksomheder, der prioriterer arbejdet med for-

bedring af customer experience og -journey. Dertil opnår virksomhederne en stor objektiv sikkerhed i de data, systemerne genererer.

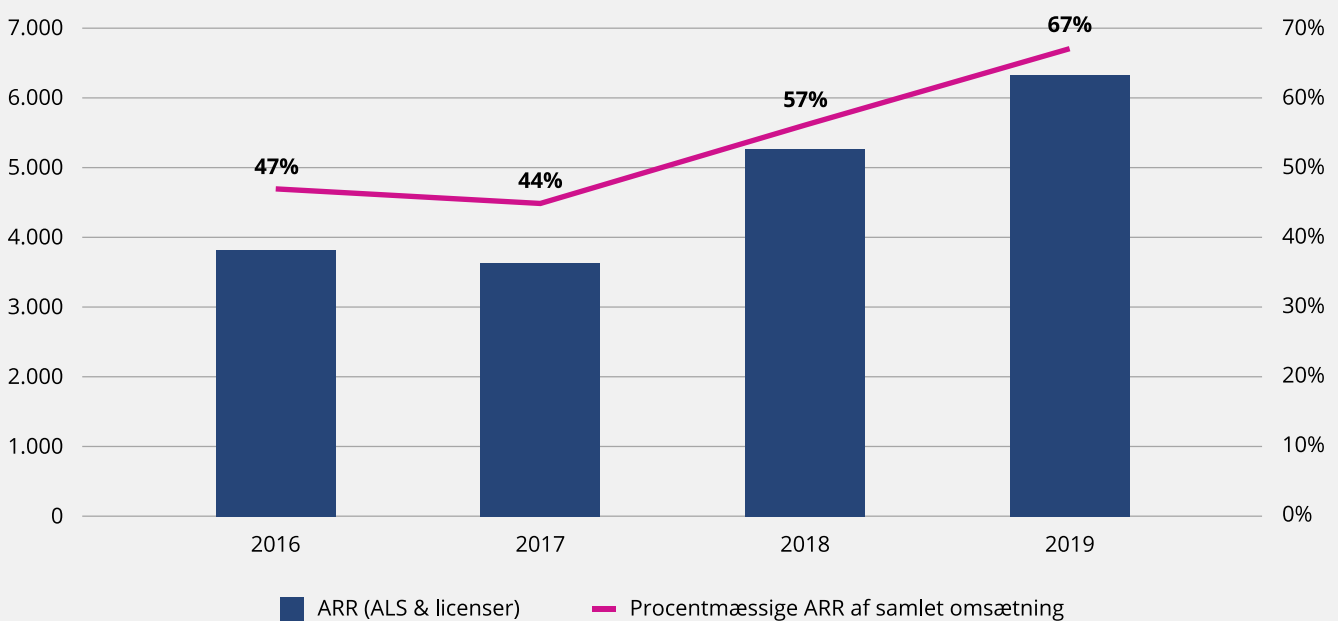
9.10 Indtjeningsmodellen

Nexcoms forretningsmodel er baseret på abonnementsbaserede licensløsninger, som bliver tegnet enten kvartalsmæssigt, halvårligt eller helårligt. Hertil har Nexcom indtægter fra implementering af systemerne for nye kunder samt kundeforbudte udviklingsopgaver. Begge disse opgaver er engangsindtægter. Når Nextgen AI modulet er lanceret primo 2021, vil dette produkt, som er en overbygning på RevealCX/Userinsights og eTray modulerne, også generere licensindtægter.

Mange kunder har specielle behov for tilpasning – specielt på produktet eTray, hvor kunderne har mulighed for at programmere deres egne løsninger, men hvor der også ofte er behov for nye funktionaliteter. Nexcom tilbyder kunderne at udvikle disse funktionaliteter på timebasis.

Licensbetalinger udgør hovedparten af omsætningen. I 2019 udgjorde annual recurring revenue (ARR) således 67% af den samlede omsætning på DKK 9,5 mio., hvilket er en stigning på næsten 50% i forhold til 2017, hvor ARR udgjorde 44%.

Udvikling i ARR 2016-2019 (DKK mio.)



Kilde: Selskabet

9.11 Markedet og konkurrenter

Virksomheder inden for telefoni-, forsikring- og energisektorerne er typisk i en markedssituation, hvor de skal levere en stigende effektivitet og højere kvalitet i kundeoplevelsen. Det indebærer, at de i stigende grad ser på automatisering af arbejdsgange, kvalitetssikring og virtuelle digitale assistentteknologier for at øge effektiviteten, reducere omkostningerne og forbedre kundetilfredsheden.

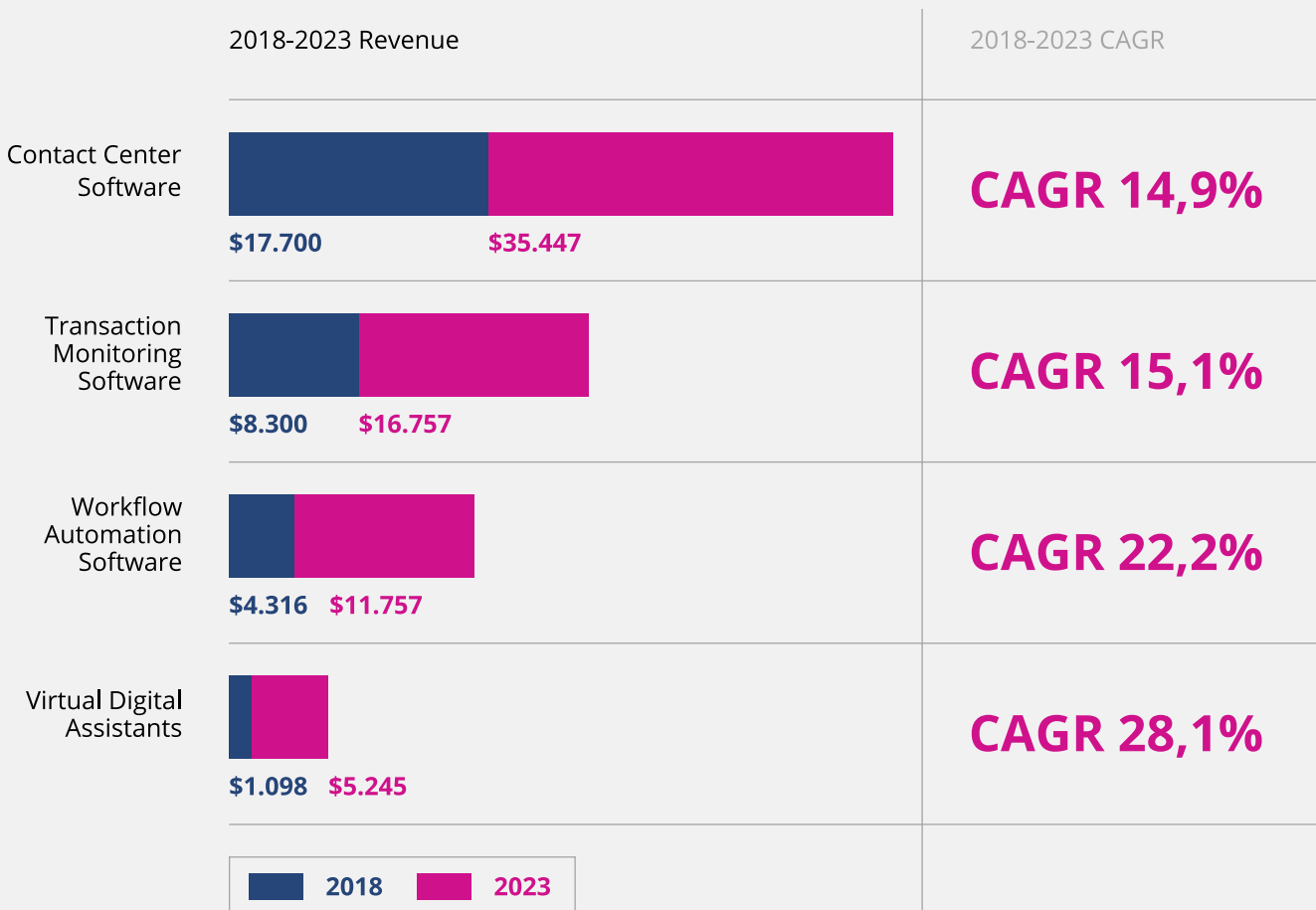
BBC Research vurderer det samlede marked for kundeservice- og kontaktcentersoftware til at have været USD 17,7 mia. i 2018, stigende til USD 35 milliarder i 2023. (Digital Transaction management (DTM): Global Markets to 2023, January 2019). Den største andel af markedet udgøres af

telefoniplatforme, men markedet indeholder også delelementer som workflow automation software, virtual assistant software og transaktionsovervågningssoftware. Markederne for disse delelementer udgøres dog ikke alene af kundeservice- og kontaktcentersoftware.

Nexcom opererer i tre delsegmenter; workflow automation software, virtual assistant software og transaktionsovervågningssoftware. I undersøgelsen forventer 24% af de adspurgte virksomheder at skulle udskifte deres softwareplatforme, 31% af de adspurgte virksomheder forventer det vil give en øget kundetilfredshed, og 29% af de adspurgte virksomheder forventer, at det vil give en øget effektivitet.

Markedet for kundeservice- og kontaktcenter software

Industry Market Size



Kilde: BCC Research (Digital Transaction management (DTM): Global Markets to 2023)

Automatisering af workflow

Væksten i markedet for automatisering af workflow er typisk drevet af efterspørgsel efter at forbedre effektiviteten, reducere fejl samt minimere omkostningerne for derved at forblive konkurrencedygtig.

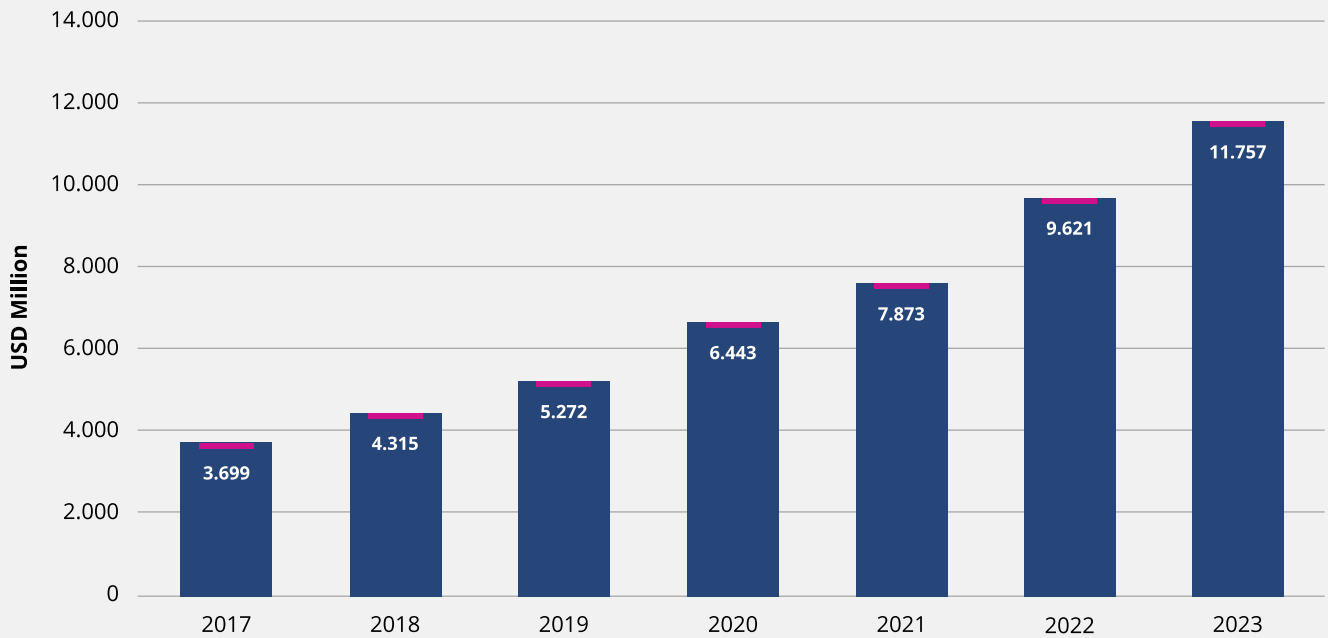
Det stigende brug og accept af automatisering af arbejdsgange, specielt inden for finanssektoren, herunder forsikringselskaber, forventes at være en af de primære drivkræfter bag markedet for automatisering af arbejdsgange. Ønsket om

at frigøre medarbejdernes tid og at understøtte kundeoplevelsen på tværs af de forskellige kundeindgange såsom e-mail, chat eller telefon, er de typiske bevæggrunde herfor.

Det globale marked for automatisering af software for arbejdsgange forventes af BCC Research at være vokset fra USD 3,7 mia. i 2017 til USD 11,8 mia. i 2023, svarende til en årlig vækst på 22,2%.

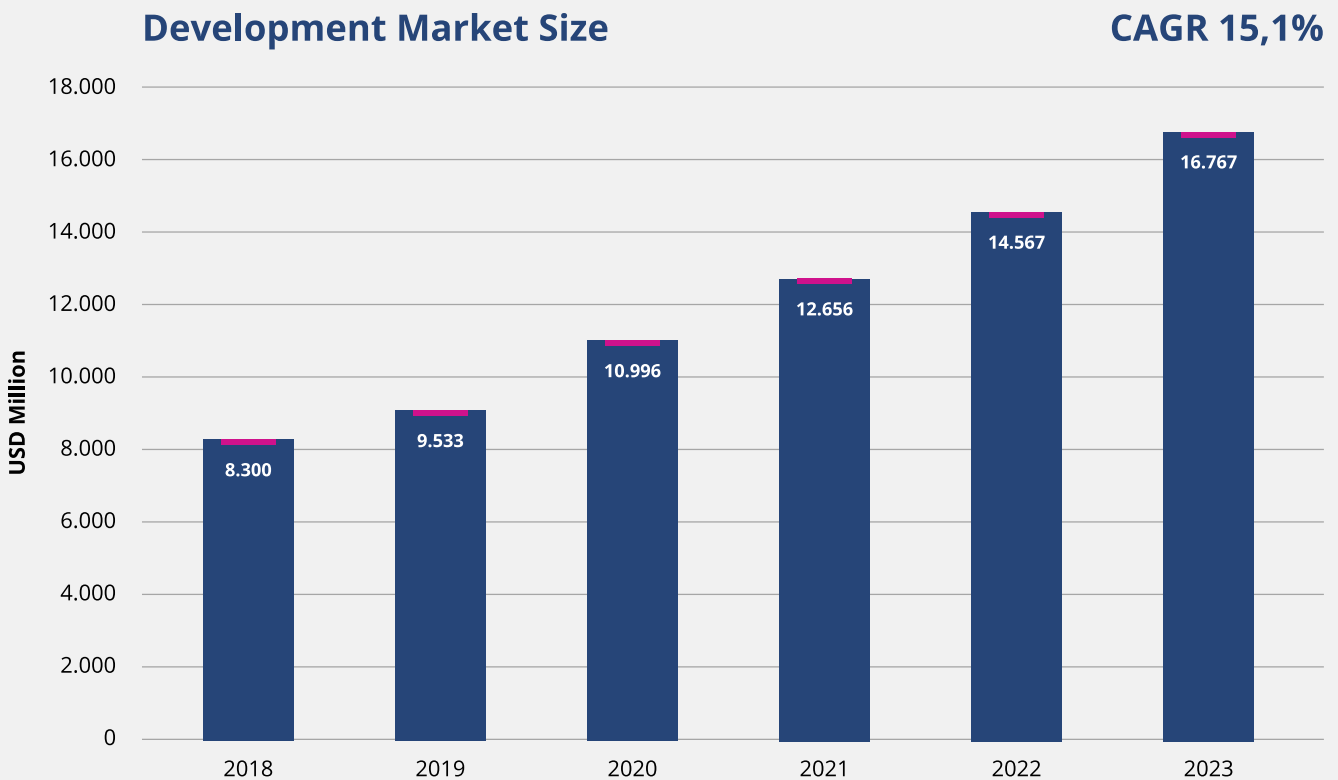
Forventet vækst i det globale marked for workflow-automatiseringssoftware 2017-2023:

CAGR 22,2%



Kilde: BCC Research, (Digital Transaction management (DTM): Global Markets to 2023)

Forventet vækst i markedet for transaktions- overvågningssoftware 2018-2023:



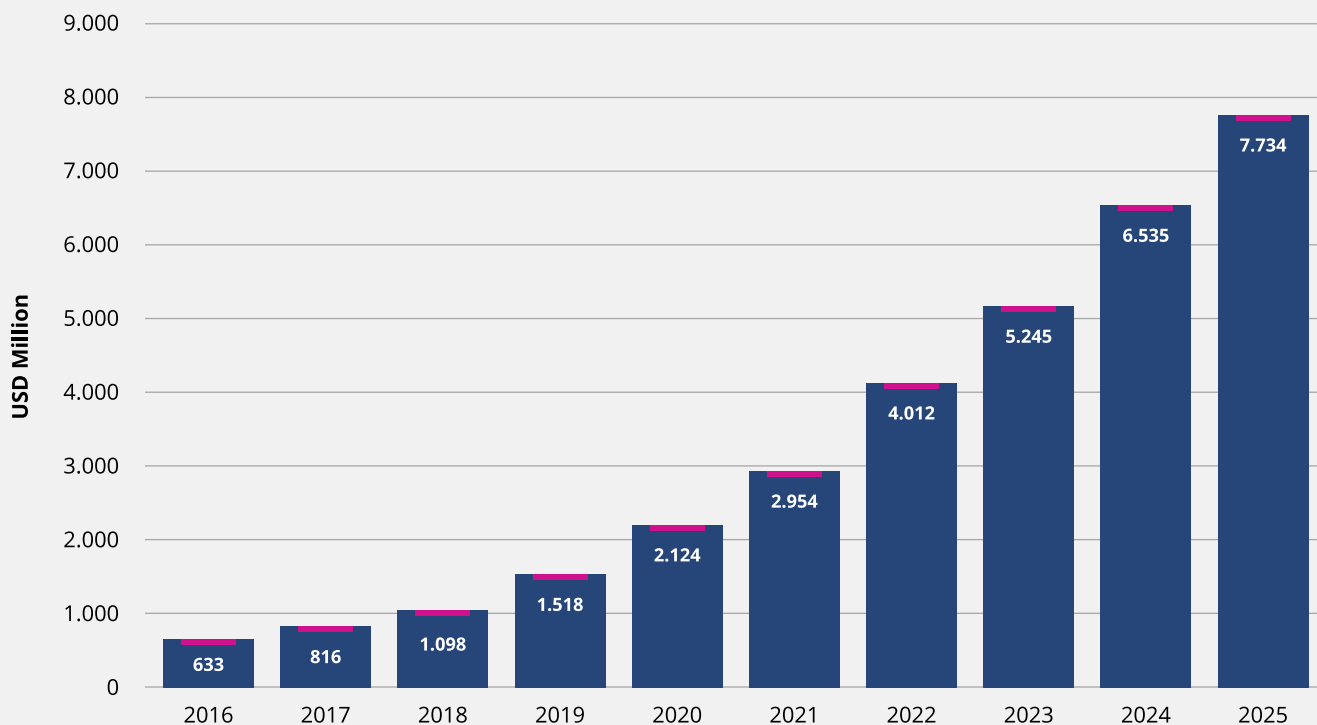
Kilde: Triton Research (Transaction Monitoring Forecast 2018-2023)

Transaktions- og kvalitetsovervågningsløsninger

Det globale marked for overvågning af transaktionskvalitet bliver af Triton's Research vurderet til USD 10,9 mia. i 2020 og forventes at vokse med en årlig vækstrate på 15,1% (CAGR) fra 2018 til 2023.

Forventet vækst på markedet for virtuelle digitale assistenter 2016-2025:

CAGR 32,1%



Kilde: Tractica (Enterprise Virtual Digital Assistant Users to Surpass 1 Billion by 2025)

Markedet for virtuelle digitale assistenter

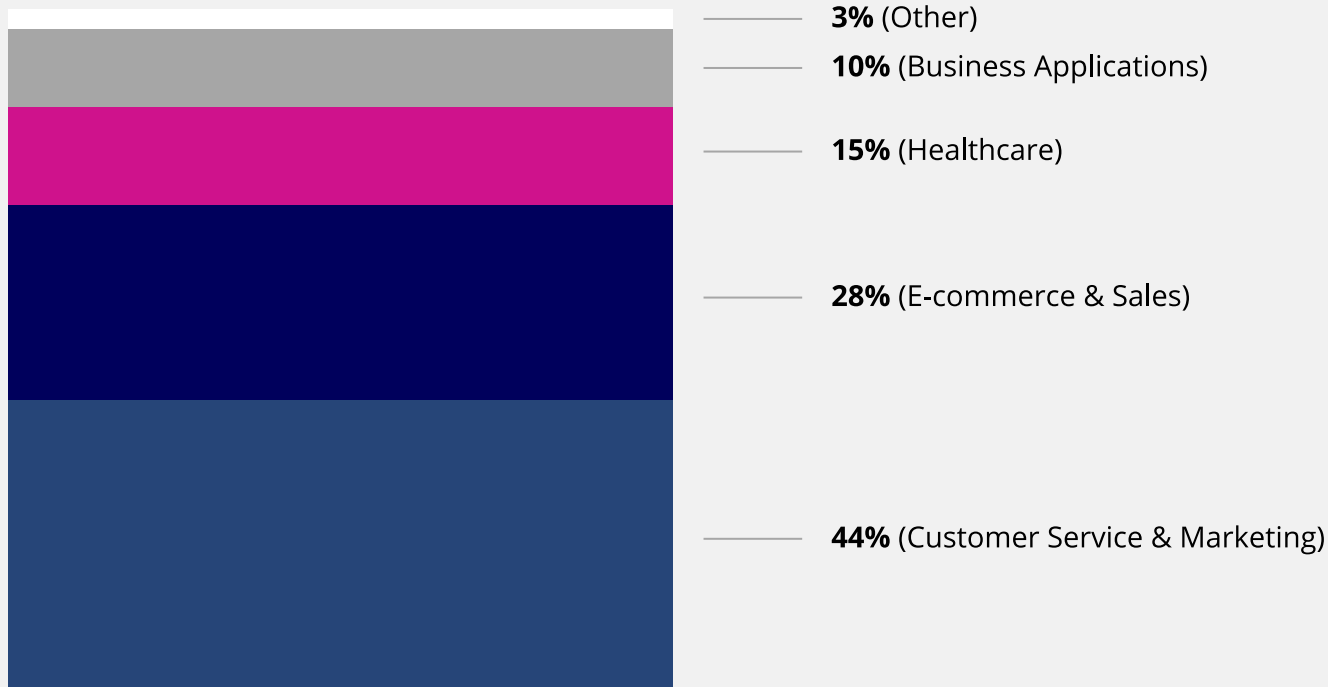
Det globale marked for virtuelle digitale assistenter vurderes af Tractica til USD 2,1 mia. i 2020 og forventes årligt at vokse med 32,1% fra 2016 til 2025.

Kundeservice- og marketing tegnede sig for den største del af markedet for virtuelle digitale assi-

stenter i 2017 med en andel på 44%, mens e-handel udgjorde 27,6%, sundhedspleje udgjorde 15%, og business apps udgjorde 10% af markedet.

Markedsfordeling af virtuelle digitale assistenter i 2017

Quality platform



2017

Kilde: Voicebot AI (Virtual Digital Assistant Software to Reach \$7.7 Billion and 1 Billion Users in 2025)

Trends og drivere

Flere underliggende globale markedstendenser driver markedsudviklingen af workflow-automatiseringssystemer, transaktionsovervågning og markedet for virtuelle digitale assistenter. Cloud computing, lovgivning og omnichannel vil være de underliggende drivkræfter for Nexcoms fortsatte vækst og internationalisering.

Digital transformation og cloud-adoption står helt øverst på dagsordenen for mange virksomheder, og de vil fortsat være væsentlige faktorer for virksomhederne i fremtiden. I henhold til Gartner (4 Trends Impacting Cloud Adoption in 2020) vil 70% af alle løsninger blive leveret som cloud-produkter i 2020.

Politiske initiativer har kombineret digitale og politiske dagsordener – for eksempel i EU, hvor politiske initiativer og regulering som GDPR tilskynder øget digitalisering i både den offentlige sektor og i private virksomheder.

Der er stort fokus på udskiftning af ældre systemer med det formål at understøtte en omnichannel kundeoplevelse, især inden for finanssektoren. Finanssektoren forbedrer applikationsfunktionaliteten, som f.eks. via automatisering af workflow og kunde-selvbetjening, hvilket har frigjort medarbejderens tid til at koncentrere sig om andre aktiviteter.

Konkurrenter

Nexcoms konkurrencemæssige landskab kan opdeles i to hovedkategorier: AI-styrede løsninger inden for kundebetjening, herunder brugen af software robotter i arbejdsprocesser og løsninger til kvalitetsstyring af kundebetjeningen. Alle løsninger er softwarebaserede, og der er ingen klare geografiske afgrænsninger, og virksomhederne konkurrerer derfor på et globalt plan.

På globalt plan eksisterer en lang række virksomheder, der opererer inden for hele eller dele af

markedet for disse typer af software. Markedet spænder fra små virksomheder til f.eks. Cisco med en omsætning i niveauet USD 49 mia., der dog også inkluderer omsætning fra en lang række andre produkter og services.

I lighed med de akquisitioner, som Nexcom har været del af, er der stor aktivitet inden for køb og salg af virksomheder i sektoren, herunder blandt nogle af de største selskaber i sektoren. I løbet af de sidste tre år har Cisco, Five9 og Genesys således foretaget en række strategiske opkøb.

2018

Genesys køber Altocloud, nu kaldet Genesys Predictive Engagement, der giver mere cloud-baseret customer journey analytics og maskinlæring samt et større AI R&D-center i Galway, Irland.

2019

Cisco køber Voicea, der giver Cisco større kompetencer indenfor stemmeanalyser. Five9 køber af Whendu, hvilket gør det muligt for dem at forberede deres overordnede workflow- og automatiseringsevner.

2020

Five9 køber Virtual Observer, en udbyder af medarbejderengagement. Opkøbet giver Five9 en komplet løsning indenfor området. Genesys køber deres mangeårige partner nGUVU for at forberede det samlede medarbejderengagement.

Kilde: Selskaberne og Selskabet

9.12 Forventninger og ekspansionsstrategi

Nexcom's salgsfokus har hidtil været koncentreret om det nordiske marked. Med erhvervelsen af RevealCX er Nordamerika også blevet et fokusmarked. Desuden vil AI-støttede versioner af produkterne blive udrullet i alle markeder og med mange komplementære aktører, og da markedet også er kendetegnet af, at innovationen primært sker i de mindre selskaber, er det en del af strategien fortsat at vokse via strategiske akkvisitioner.

Alle Nexcom's produkter er udviklet til det globale marked og kan derfor markedsføres og sælges overalt i verden. Derfor er opkøbet af det amerikanske selskab samt introduktionen til Asien igennem globale kundeaftaler af særlig strategisk karakter for Nexcom.

Overordnet er den organiske go-to-market strategi for de nærmeste år fokuseret på en tostrengt vækst- og salgsstrategi; direkte salg og indirekte salg via partnere.

Direkte salg

For at kunne styrke både direkte og indirekte salg, har Nexcom i andet halvår 2020 styrket organisationen med især to internationale profiler samt andre profiler nationalt.

Geir O. Guttuhaugen kommer fra en position som Vice President, Global Head of Customer Experience hos Telenor. Hos Nexcom får han ansvaret for ekspansionen i Europa og Asien. Geir har blandt andet haft ansvaret for at opbygge en kundeserviceorganisation for Telenor i Indien, Myanmar og Bangladesh ved etablering af Telenor-selskaber i de respektive lande.

Iain Ironside kommer fra en stilling som Vice President, Head of Certification, hos den globale konsulentvirksomhed COPC, hvor han har haft ansvaret for certificeringsenhederne, der har auditeret efter COPC BPCX Standarden. Dette er en best practice customer experience standard, som en lang række internationale virksomheder såsom Microsoft, Google, Orange og AirBnB anvender til at forbedre kundeoplevelsen med.

Der forventes at være 5 personer ansat i Nordamerika ved udgangen af 2021.

En udrulning af AI-baserede produkter sker igennem en global kundes afdeling i Asien i løbet af 2021, som vil medføre, at en salgs- og supportorganisation etableres i området i løbet af andet halvår af 2021. Der forventes at være 5 personer ansat i Asien ved udgangen af 2021.

I Europa er strategien, i tråd med det Nordamerikanske marked, en kombination af direkte salg og salg igennem partnere. Fusionen af Heyware og Nexcom indebærer, at selskabet dertil kan kryds-sælge sine produkter til de eksisterende kunder i porteføljen.

Indirekte salg

Nexcom benytter sig også af partnerskaber, hvor Nexcom leverer produktet og efterfølgende support til forhandleren. Nexcom understøtter salgsindsatsen ved at oplære og træne medarbejdere hos forhandlerne. Udover eksisterende partnere, forhandles der med flere potentielle partnere, der vil øge Nexcoms salgskapacitet i udvalgte markeder, hvor Selskabet i dag ikke er repræsenteret. Dertil indgås også strategiske partnerskaber for at nå større kunder, som Nexcom ikke umiddelbart igennem egen salgsorganisation forventes at kunne opnå aftaler med. I 4. kvartal 2020 er der således indgået en LOI om en forhandleraftale med sælgeren af RevealCX, COPC Inc. Denne aftale indebærer, at Nexcom får en eksklusiv adgang til en stor andel af de større virksomheder, som er kunder hos COPC Inc. Denne aftale indebærer fælles salgsfremstød og markedsføring med COPC Inc. Nexcom arbejder dertil på at indgå yderligere aftaler med andre relevante partnere i løbet af 2021. Forhandlerne forventes at få op til 15% i kommission.

Produktet, RevealCX, er auditeret og akkrediteret af COPC som det eneste software, der understøtter high performance benchmark inden for kvalitetsstyring af kundebetjening. Dette indebærer yderligere eksponering i forhold til COPC's globale kundebase.

Akkvisitioner

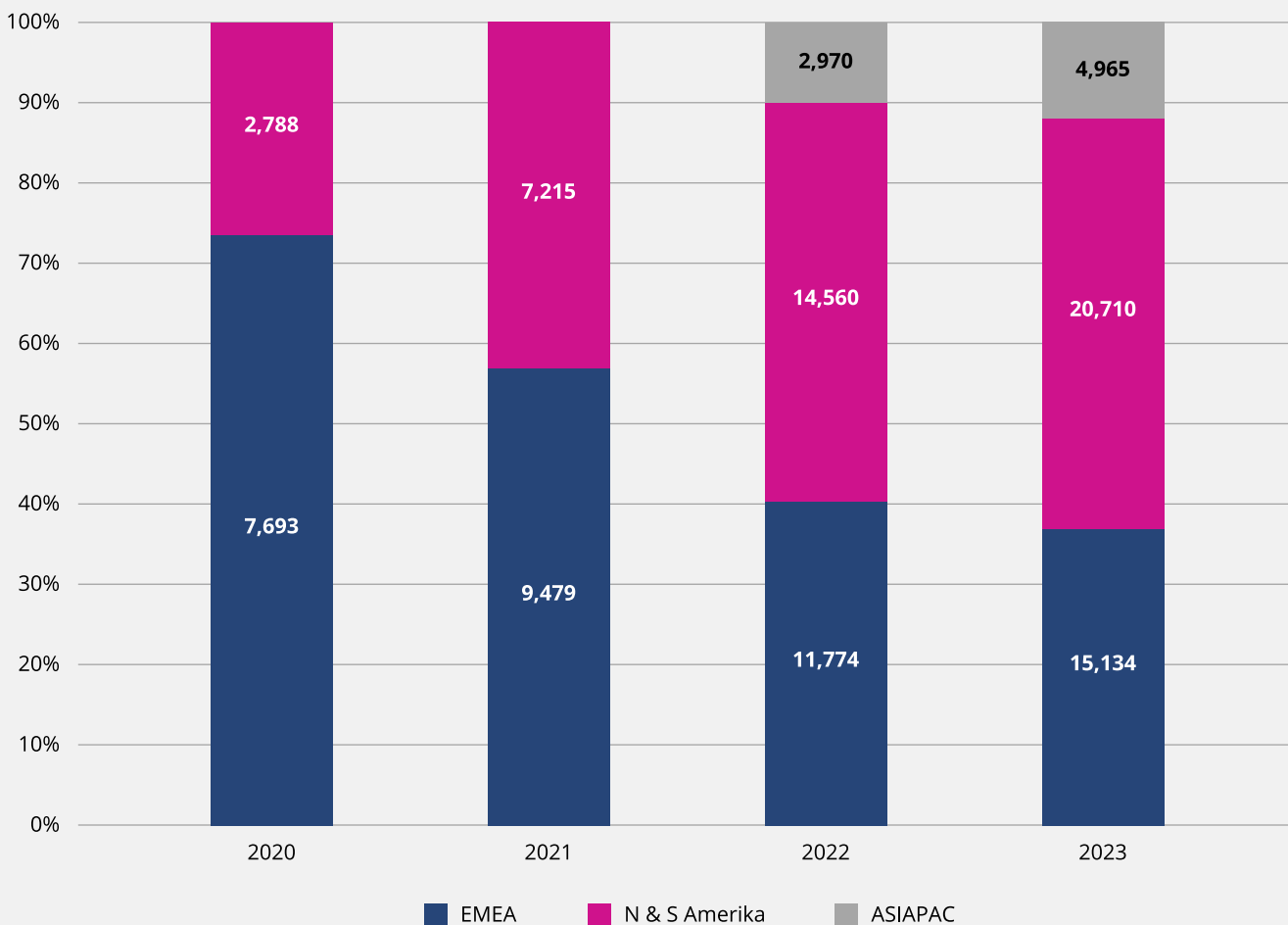
Akkvisitioner er en integreret del af Nexcoms strategi – både til at udvide markedspotentialet og til at udvide produktpaletten. Potentielle opkøbsemner vurderes løbende, men de indgår ikke i forventningerne til hverken omsætning eller indtjening.

Finansielle forventninger

Den geografiske ekspansionsstrategi forventes at medføre, at omsætningsfordelingen mellem de

geografiske markeder vil forandres væsentligt. Således forventes EMEA at udgøre en mindre andel af den samlede omsætning i takt med væksten i Amerika og Asien de kommende år. Fra at udgøre 73% af omsætningen i 2020 forventes EMEA kun at udgøre 37% af omsætningen i 2023.

Omsætningsfordeling 2020-2023e

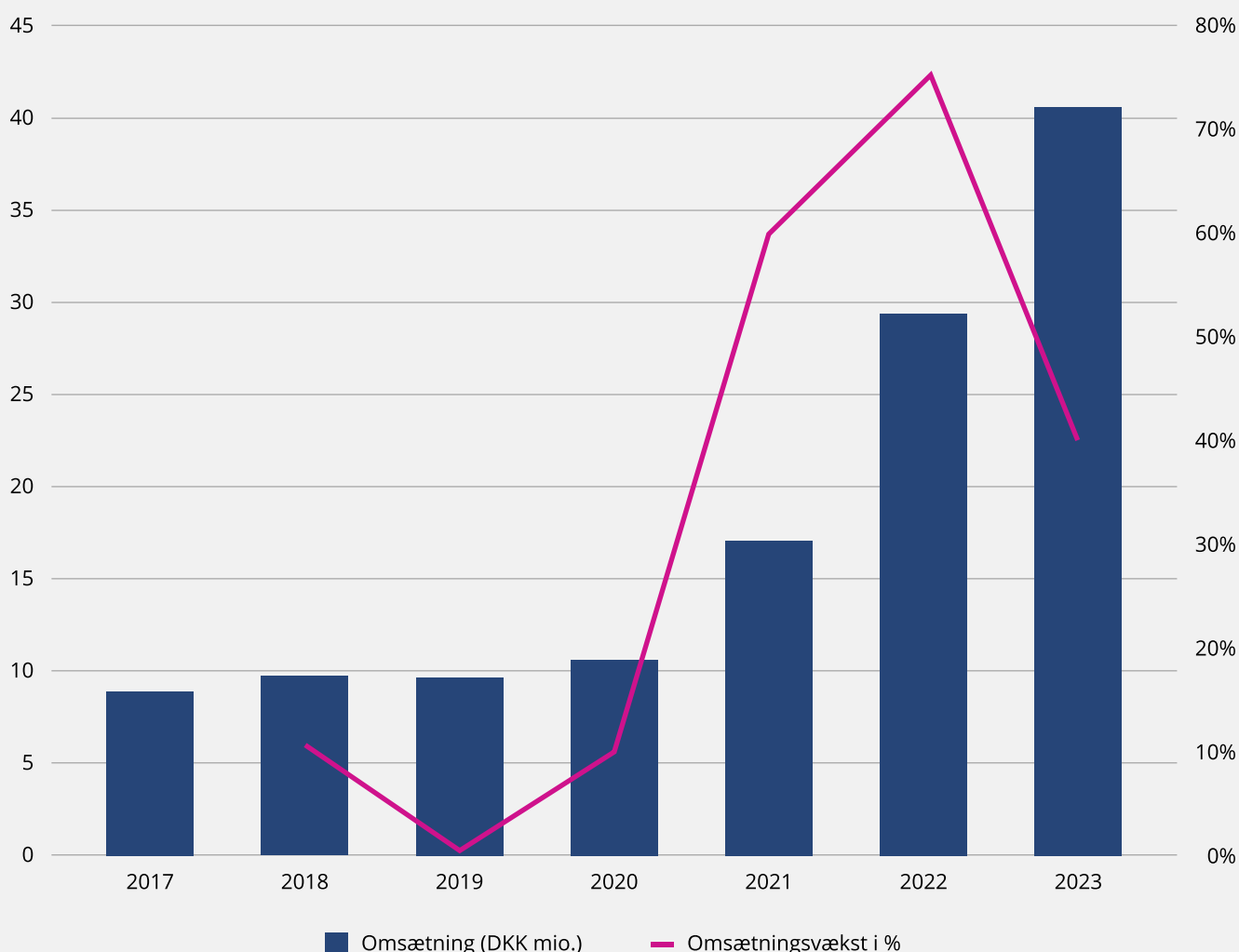


Kilde: Selskabet

Proformaomsætningen i Nexcom (inklusive Heyware) er steget fra DKK 8,5 mio. i 2017 til DKK 9,5 mio. i 2019, og for 2020 forventes omsætningen at være DKK 10,5 mio. inklusive RevealCX. Baseret

på vækststrategien ventes omsætningen at vokse til niveauet DKK ca. 16,7 mio. i 2021 og yderligere til henholdsvis ca. DKK 29,3 mio. i 2022 og ca. DKK 40,8 mio. i 2023.

Udvikling i omsætning 2017-2023e (DKK mio.)

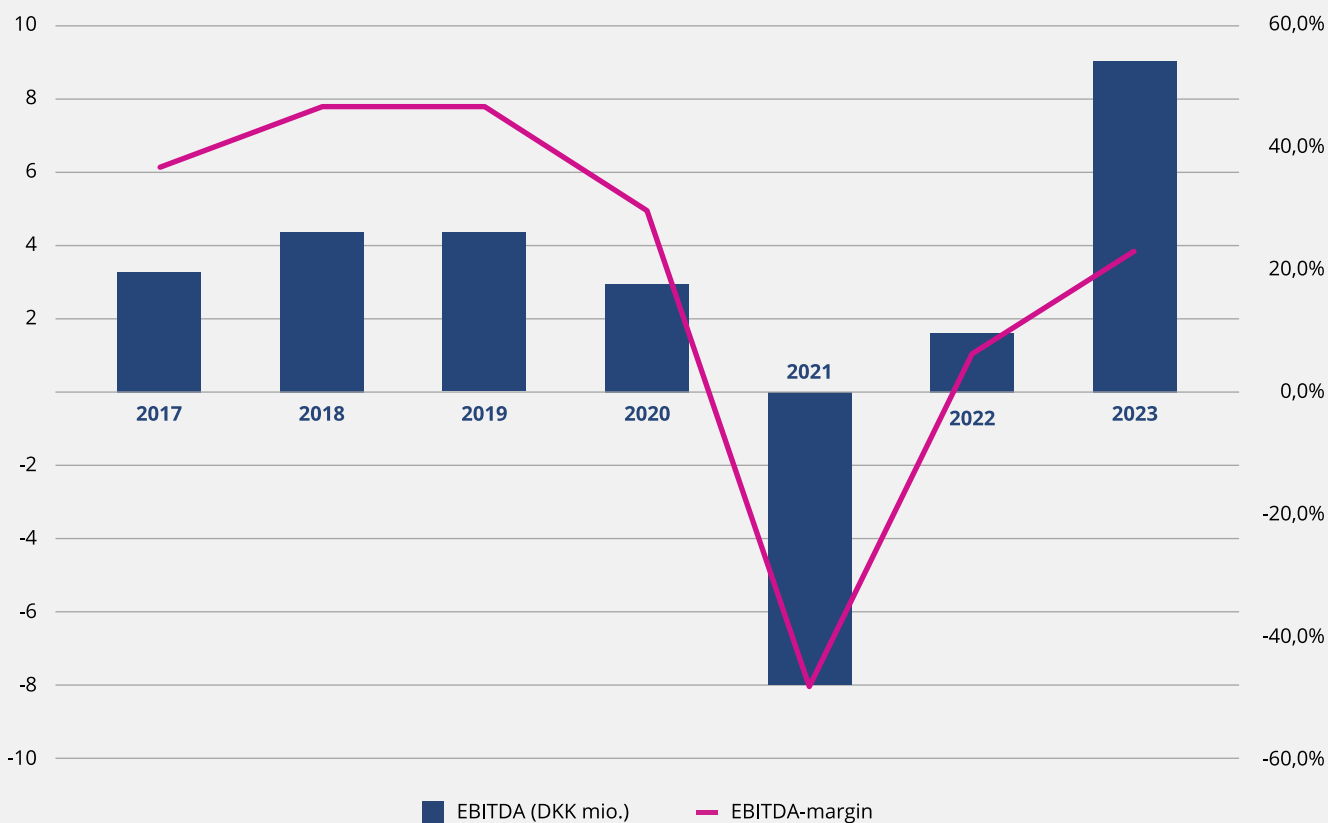


Note: Omsætning 2017-2020 er proformakonsolideret. 2017-2019 inklusive Nexcom og Heyware og 2020 tillige inklusive RevealCX.

Den normaliserede proforma driftsindtjening var i 2017 DKK 3,2 mio., og DKK 4,3 mio. i både 2018 og 2019, svarende til en EBITDA-margin på 38% i 2017 og ca. 45% i 2018 og 2019. I 2020 forventes EBITDA at udgøre ca. DKK 3,0 mio. og ca. DKK -8,1 mio. i 2021. Nedgangen i forhold til 2019 skyldes omkostninger til fusionen mellem Nexcom og Heyware, akquisitionen af RevealCX samt investering i flere medarbejdere. Omkostninger til optagelsen til

handel på Nasdaq First North Growth Market samt den væsentlige internationale ekspansion, herunder særligt i USA og Asien, forventes at have en negativ indflydelse på driftsindtjeningen i både 2021 og 2022 på henholdsvis DKK -8,1 mio. i 2021 og niveauet DKK 1,6 mio. i 2022. I 2023 forventes EBITDA at nå niveauet DKK 9,0 mio. svarende til en EBITDA-margin i niveauet 22%.

Udvikling i EBITDA 2017-2023e (DKK mio.)



Note: EBITDA 2017-2020 er proformakonsolideret. 2017-2019 inklusive Nexcom og Heyware og 2020 tillige inklusive RevealCX.
Kilde: Selskabet

Med et nettoprovenu til Nexcom fra Minimumudbuddet på DKK 20,4 mio. og DKK 24,9 mio. fra Maksimumudbuddet har Selskabet tilstrækkelig likvidi-

tet til finansiering af driften frem til og med 2023 og således til finansiering af driften i mere end 12 måneder.

10. Oplysninger om Udbuddet

10.1 Formål med Udbuddet

Ledelsen i Selskabet ønsker at gennemføre et udbud af Nye Aktier i Selskabet med det generelle formål at styrke Selskabets kapitalgrundlag med henblik på udvikling og en international skalering af Selskabets produkter. Ledelsen anser derudover udbuddet som en mulighed for at lette adgangen til fremtidig kapital, og det er Ledelsens forventning, at en optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark vil betyde en positiv positionering af Selskabet over for eksisterende og kommende samarbejdspartnere.

10.2 Anvendelse af provenu

Selskabets strategiske fokus de nærmeste år er at udbygge Selskabets markedsposition i særligt USA og Asien med baggrund i erhvervelsen af det amerikanske selskab, RevealCX, samt udviklingen af et AI-modul, som der aktuelt er konkret efterspørgsel for i Asien.

Nettoprovenuet fra Udbuddet skal derfor hovedsageligt anvendes til finansiering af Selskabets forventede, internationale vækst, der kræver investering i aktiviteter inden for salg og markedsføring, herunder ansættelse af salgs- og markedsføringspersonale og etablering af lokale kontorer i USA og Asien. Ca. 43% af Nettoprovenuet ved Minimumudbuddet og 37% af Nettoprovenuet ved Maksimumudbuddet forventes anvendt til salgs- og markedsføringsaktiviteter.

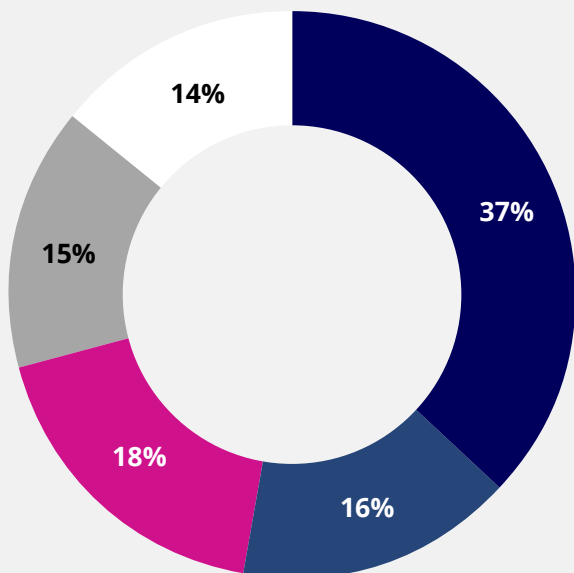
Den fortsatte udvikling af softwareplatformene samt udvikling af AI-modulet medfører yderligere investeringer i softwareudvikling. Ca. 19% af Nettoprovenuet ved Minimumudbuddet og 16% af Nettoprovenuet ved Maksimumudbuddet forventes anvendt til udvikling af software.

Den geografiske vækst samt den kommercielle vækst vil også kræve en generel udvidelse af or-

ganisationen og supportfunktionerne. Ca. 20% af Nettoprovenuet ved Minimumudbuddet og 18% af Nettoprovenuet ved Maksimumudbuddet forventes anvendt til udbygning af organisationen. Den samlede organisation ventes udvidet fra 15 fuldtidsansatte til ca. 20 fuldtidsansatte inden for det næste år og ca. 25 fuldtidsansatte inden for de næste to år.

Ca. 18% af Nettoprovenuet ved Minimumudbuddet og 15% af Nettoprovenuet ved Maksimumudbuddet forventes anvendt til generelle omkostninger (Administration).

Det er fortsat strategien at foretage opkøb og fusioner med selskaber, der kan bidrage positivt til Selskabets vækst og konkurrenceevne. Ved Maksimumudbuddet er der reserveret ca. 14% til kontantbetaling i forbindelse med akquisitioner (0% ved Minimumudbud). Såfremt alene Minimumudbuddet gennemføres, vil Selskabets aktiviteter inden for f.eks. akquisitioner derfor kunne blive begrænset i det omfang, sådanne akquisitioner kræver kontant betaling.

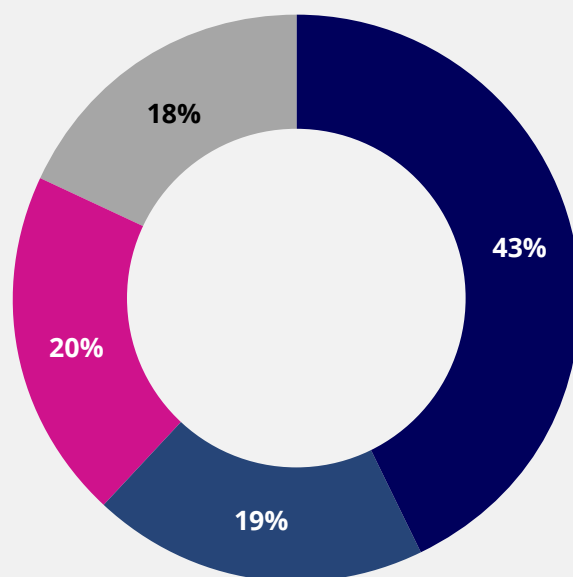


Anvendelse af Nettoresultat ved gennemførelse af Maksimumudbuddet

- Salg og marketing
- AI og udvikling
- Stab
- Administration
- Akkvisition

Anvendelse af Nettoresultat ved gennemførelse af Minimumudbuddet

- Salg og marketing
- AI og udvikling
- Stab
- Administration



Kilde: Selskabet

10.3 Omkostninger i forbindelse med Udbuddet

I forbindelse med Udbuddet estimeres de samlede omkostninger til rådgivere, advokat, revisor, markedsføring, tegningsprovision til kontoførende institutter, optagelse af aktierne til handel, m.v. at være ca. DKK 4,4 mio. ved gennemførelse af Maksimumudbuddet og DKK 3,9 mio. ved Minimums-udbuddet. Nettoresultatet ved gennemførelse af Maksimumudbuddet vil således være DKK 24,9 mio. og DKK 20,4 mio. ved gennemførelse af Minimumudbuddet.

Selskabet har indgået aftale om at betale en salgsprovision til kontoførende institutter svarende til 0,25% af Udbudskursen på de Udbudte Aktier og en salgsprovision på 2,0% til Nordnet. Salgsprovisionen beregnes af de tegningsordrer, som det enkelte pengeinstituts kunder har fået tildelt.

10.4 De Udbudte Aktier

Der udbydes minimum 2.261.602 og maksimalt 2.683.543 stk. Aktier á nominelt DKK 0,50 ("Udbuddet"), der udbydes offentligt til investorer i Danmark. Hvis der ikke findes købere til mindst

2.261.602 stk. Aktier, svarende til et bruttoprovenu på DKK 26,8 mio. vil Udbuddet ikke blive gennemført. Udbuddet består ved Minimumudbuddet af 2.050.632 stk. Nye Aktier udstedt af Selskabet og 210.970 stk. Eksisterende Aktier, der sælges af en aktionær i Selskabet. Ved Maksimumudbuddet består Udbuddet af 2.472.573 stk. Nye Aktier udstedt af Selskabet og 210.970 stk. Eksisterende Aktier, der sælges af en aktionær i Selskabet.

Ved Maksimumudbuddet vil det samlede antal aktier efter Udbuddet være 10.899.805 og ved Minimumsudbuddet vil det samlede antal aktier efter Udbuddet være 10.477.864.

De Nye Aktier og de Eksisterende aktier er godkendt til optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark, under forudsætning af gennemførelse af Udbuddet samt opfyldelse af Nasdaq First North Growth Markets krav til antallet af kvalificerede investorer og free float. Hvis der ikke tegnes mindst 2.261.602 stk. Aktier eller hvis Nasdaq First North Growth Markets krav til antallet af kvalificerede investorer eller free float ikke opfyldes, vil Udbuddet ikke blive gennemført og tegningsordrer vil blive annulleret, ligesom Selskabets Aktier ikke vil blive optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark.

Kapital Partner fungerer som Selskabets rådgiver og Certified Adviser i forbindelse med Udbuddet, og Sydbank fungerer som afviklingsagent i forbindelse med Udbuddet, og Sydbank er aktieudstedende institut.

10.5 Aktiernes rettigheder

De Nye Aktier giver samme rettigheder som de Eksisterende Aktier fra og med tidspunktet for registrering af kapitalforhøjelsen vedrørende de Nye Aktier i Erhvervsstyrelsen. De Nye Aktier er ligesom de Eksisterende Aktier omsætningspapirer, og der gælder ingen indskrænkninger i Aktiernes omsættelighed. Alle Aktier er navneaktier og skal noteres på navn i Selskabets ejerbog. Ingen Aktier er forpligtet til at lade sig indløse helt eller delvist.

Der er ingen stemmerets- og ejerskabsbegrænsning. Hver aktie á nominelt DKK 0,50 giver én

stemme ved Selskabets generalforsamlinger. Alle Aktier i Selskabet har samme stemmerettigheder.

De Nye Aktier bærer ret til fuldt udbytte fra og med tidspunktet for registrering af kapitalforhøjelsen.

10.6 Kurs på de udbudte aktier

Aktierne udbydes til en fast kurs på DKK 11,85 pr. Aktie á nominelt DKK 0,50 ("Tegningskursen").

Udbudskursen og dermed værdien af Selskabet er fastsat af Bestyrelsen i konsultation med Selskabets finansielle rådgiver og Certified Adviser, Kapital Partner, og er baseret på en række faktorer, herunder estimer for Selskabets forretningsmæssige potentiale og Selskabets indtjeningsforventninger samt, at Selskabet Aktier optages til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark.

Udbudskursen er blandt andet fastsat på basis af værdiansættelsen af andre internationale børsnoterede selskaber samt danske selskaber noteret på Nasdaq First North Growth Market Denmark med samme SaaS-baserede forretningsmodel og/eller med samme produkter/services som Nexcom.

10.7 Tegningsperiode

Tegningsperioden løber fra og med den 11. januar 2021 kl. 09:00 til og med den 22. januar 2021 kl. 23:59. Resultatet af Udbuddet offentliggøres den 26. januar 2021 senest kl. 12:00. Udbuddet kan ikke lukkes før den 22. januar 2021 kl. 23:59.

Forventet tidsplan for de vigtigste begivenheder	
Tegningsperioden begynder	11. januar 2021 kl. 09:00
Tegningsperioden slutter	22. januar 2021 kl. 23:59
Offentliggørelse af resultatet af Udbuddet	26. januar 2021 inden kl. 12:00
Afviklingsdagen; gennemførelse af Udbuddet, inklusive afregning af de Udbudte Aktier (midlertidig ISIN)	28. januar 2021
Registrering i Erhvervsstyrelsen af aktiekapitalforhøjelsen vedrørende de Nye Aktier, der udstedes af Selskabet	28. januar 2021
Forventet første handelsdag for Aktierne (i den permanente ISIN)	29. januar 2021
Sammenlægning af den midlertidig ISIN og den permanente ISIN	1. februar 2021

10.8 Udbud og optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark

Afvikling af Aktier vil finde sted to handelsdage efter offentliggørelsen af resultat af Udbuddet i form af elektronisk levering af Aktier i den midlertidige ISIN kode DK0061417060 til investors konto hos VP Securities mod kontant betaling i danske kroner. Den midlertidige ISIN anvendes alene til registrering af tegningsordre og optages ikke til handel.

De Nye Aktier, som er omfattet af Udbuddet, bliver udstedt af Selskabet efter registrering af kapitalforhøjelsen i Erhvervsstyrelsen på Afviklingsdagen, når Selskabet har modtaget betaling for de Nye Aktier, som er solgt i Udbuddet.

Første dag for handel med Aktierne i den permanente ISIN kode under symbolet "NEXCOM" forventes at være den 29. januar 2021.

Den 1. februar 2021 vil den midlertidige ISIN kode blive sammenlagt med den permanente ISIN kode DK0061417144 i VP Securities A/S.

10.9 Skatteforhold

Potentielle investorer opfordres til at rådføre sig med deres skatterådgivere med hensyn til aktuelle skattemæssige konsekvenser af at erhverve, eje og afstå Aktierne på grundlag af deres individuelle forhold. I hovedtræk gælder pr. datoen for Virksomhedsbeskrivelsen i hovedtræk følgende om beskatning af aktionærer, der skattemæssigt er hjemmehørende i Danmark.

10.10 Salg af aktier – Fysiske personer

Avance ved salg af aktier beskattes som aktieindkomst med 27% af de første 56.500 kr. i 2021 (for samlede ægtefæller i alt 113.000 kr.) og med 42% af aktieindkomst over 56.500 kr. (for samlede ægtefæller i alt 113.000 kr.). Disse beløb reguleres årligt og omfatter al aktieindkomst (dvs. aktieavance og udbytte for den pågældende person henholdsvis de pågældende samlede ægtefæller).

Tab ved afståelse af aktier optaget til handel på en multilateral handelsfacilitet som Nasdaq First North Growth Market Denmark, kan fradrages i aktieindkomsten i det indkomstår, hvori tabet konstateres.

10.11 Salg af aktier – Selskaber

Avance ved salg af aktier, der er optaget til handel på et reguleret marked eller en multilateral handelsfacilitet, beskattes som almindelig selskabsindkomst (22% i 2021). Tab kan fradrages i den skattepligtige indkomst.

Ejer en selskabsaktionær mindst 10% af selskabets nominelle aktiekapital ("datterselskabsaktier"), eller hvis der er tale om koncernselskabsaktier (mere end 50% af stemmerne), som defineret i aktieavancebeskatningsloven, skal gevinst og tab ikke medtages til selskabsaktionærens skattepligtige indkomst.

Det er alene for selskabsaktionærer, der ejer mindre end 10%, at gevinst og tab påvirker den skatte-

pligtige indkomst. Ved ejerandel på under 10% skifter aktierne karakter på tidspunktet for optagelsen til handel på et reguleret marked eller en multilateral handelsfacilitet. De overgår fra "unoterede" til "noterede". Forud for overgangen var der tale om skattefri porteføljeaktier.

Aktierne anses for afstået og generhvervet på tidspunktet for overgangen. Det medfører, at den avance eller det tab, som ikke var realiseret frem til tidspunktet for optagelsen til handel på et reguleret marked eller en multilateral handelsfacilitet, anses for realiseret på dette tidspunkt. Det "realiserede" resultat skal ikke medregnes til den skattepligtige indkomst. Konkret betyder det, at selskabsaktionæren får en ny anskaffelsessum for aktierne (indgangsværdi), svarende til handelsværdien på tidspunktet for optagelsen til handel på et reguleret marked eller en multilateral handelsfacilitet.

Den skattepligtige avance og et fradragsberettiget tab på aktier opgøres efter lagerprincippet. I henhold til lagerprincippet opgøres årets skattepligtige avancer eller tab som forskellen mellem aktiernes markedsværdi ved begyndelsen og ved udgangen af indkomståret (eller det faktiske afståelsestidspunkt i tilfælde af et salg inden udløbet af indkomståret). Beskatning sker således på et periodiseret grundlag, selv hvis der ikke er afstået aktier eller realiseret avance eller tab.

10.12 Udbytte – Fysiske personer

For fysiske personer, som er fuldt skattepligtige til Danmark, beskattes udbytte som aktieindkomst. Aktieindkomst beskattes som anført ovenfor. Ved betaling af udbytte til fysiske personer indeholdes normalt 27% i udbytteskat.

10.13 Udbytte – Selskaber

Udbytte, modtaget på aktier optaget til handel på et reguleret marked eller en multilateral handelsfacilitet, beskattes med den almindelige selskabskattesats på 22% uanset ejertid. Udbytte, der modtages på datterselskabsaktier og koncernselskabsaktier, jf. ovenfor, er dog skattefrit uanset ejertid. Indeholdelsesprocenten er 22%.

10.14 Markedet, hvor aktierne kan omsættes

Såfremt Udbuddet gennemføres, er de Aktier, der er tildelt investoren, og Selskabets aktier godkendt til optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark under forudsætning af, at Nasdaq First North Growth Markets krav til antallet af kvalificerede investorer og free float er opfyldt. Nasdaq First North Growth Market er en multilateral handelsfacilitet, der drives af de forskellige børser, der indgår i Nasdaq. Den har ikke samme juridiske status som en EU-reguleret markedsplads. Selskaberne på Nasdaq First North Growth Market er underlagt Nasdaq First North Growth Markets regelsæt og ikke de samme lovmæssige krav, der stilles til aktører på de regulerede markeder. Selskaber, optaget til handel på First North Growth Market Denmark, er underlagt Europa-Parlamentet og Rådets forordning (EU) nr. 596/2014 af 16. april 2014 om markedsmisbrug (MAR), hvilken bl.a. indeholder regulering om oplysningsforpligtelser og forbud mod markedsmisbrug.

Risikoen ved investeringer i selskaber på Nasdaq First North Growth Market Denmark kan være større end på hovedmarkedet, idet handlen med selskabernes aktier på Nasdaq First North Growth Market Denmark ofte er lavere og kursudviklingen dermed mere følsom, ligesom en lavere omsætning af aktierne kan have en negativ påvirkning på muligheden for at handle aktierne.

Hvis Udbuddet ikke gennemføres, vil der ikke blive leveret Aktier til investorerne. Som følge heraf kan eventuelle handler med Aktier uden for markedet før afvikling af Udbuddet betyde, at investorerne vil kunne pådrage sig ansvar for ikke at kunne levere solgte Aktier, og investorer, der har solgt eller erhvervet Aktier uden for markedet, kan pådrage sig et tab. Enhver handel i Aktier forud for afvikling af Udbuddet sker for de involverede parter egen regning og risiko.

10.15 Betaling for og levering af aktier

De Nye Aktier omfattet af Udbuddet udstedes af Selskabet efter registrering af kapitalforhøjelsen i Erhvervsstyrelsen på Afviklingsdatoen (den 28. januar 2021), når Selskabet har modtaget betaling

for de Nye Aktier solgt i Udbuddet. De Udbudte Aktier leveres elektronisk til investorernes konti hos VP Securities i form af Aktier, i den midlertidige fondskode DK0061417060, på Afviklingsdatoen mod kontant betaling i danske kroner.

Selskabets Aktier er søgt optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark i den permanente ISIN kode DK0061417144. Første handelsdag for Nye og Eksisterende Aktier på Nasdaq First North Growth Market Denmark vil være den 29. januar 2021 betinget af gennemførelse af Udbuddet og under forudsætning af, at Nasdaq First North Growth Markets krav til antallet af kvalificerede investorer og free float er opfyldt.

Selskabet vil ikke pålægge investorerne omkostninger. Investorerne skal betale sædvanlige transaktions- og ekspeditionsgebyrer til deres kontoførende institutter.

10.16 Afgivelse af tegningsordrer

Tegningsordrer fra investorer om tegning skal afgives på den ordreblanket, der er indeholdt i Virksomhedsbeskrivelsen eller ved afgivelse af elektronisk tegningsordre via eget kontoførende pengeinstituts handelsplatform.

Tegningsordrer er bindende og kan ikke ændres eller annulleres. Ordre kan alene afgives til Tegningskursen pr. Udbudt Aktie og skal afgives for et antal Udbudte Aktier. Der kan kun indleveres én ordreblanket for hver VP-konto.

Fremgangsmåden og behandlingen af tegningerne i de enkelte kontoførende pengeinstitutters online-handelssystemer afhænger af det enkelte institut og dets handelssystem. Der kan derfor forekomme forskelle i behandlingen af tegningsordre, herunder om tegningsordren kan tilbagekaldes, afhængigt af i hvilket pengeinstitut ordrene foretages. Selskabet bekendt, kan tegningsordrer via Nordnet således ændres og tilbagetrækkes frem til udløb af tegningsperioden.

Hvis investorer ikke har tilstrækkelig dækning på deres konto for hele tegningsordren, kan hele eller dele af tegningsordren blive afvist. Afhængig af det

kontoførende institut, vil der blive trukket på investorens konto den dag det kontoførende institut er blevet informeret om tildelingen af Udbuddet, hvilket er den 26. januar 2021. Investorer vil derfor i disse tilfælde skulle have fuld dækning for deres tegningsordrer.

Tegningsordreblanketten indsendes til investors eget kontoførende institut i løbet af Tegningsperioden. For at en ordre er bindende, skal den afgivne ordre i kontoførendes pengeinstituts handelssystemet eller den udfyldte og underskrevne ordreblanket indsendes til investors eget kontoførende pengeinstitut i så god tid, at det kontoførende pengeinstitut kan behandle og fremsende ordren, således at den modtages af Sydbank senest den 22. januar 2021 kl. 23:59.

Ved afgivelse af tegningsordrer accepteres, at Sydbank kan kræve oplysninger om navn, adresse og ordre, og at Sydbank er berettiget til at videregive denne information til Selskabet og Selskabets finansielle rådgiver og Certified Adviser, Kapital Partner.

10.17 Fordelingsplan og reduktion

Hvis det samlede antal aktier, der er afgivet ordrer på i Udbuddet, overstiger antallet af Udbudte Aktier, vil der blive foretaget reduktion som følger:

- Forhåndstegnede aktier tildeles 100%.
- Tegningsordrer op til DKK 250.000 tildeles 100%, såfremt det er muligt, og reduceres ellers forholds-mæssigt. Det er muligt, at nogle grupper af tegningsordre ikke vil få tildelt nogen aktier.
- For tegningsordrer fra og med DKK 250.000 eller over sker der individuel tildeling (diskretionær), som besluttet af Selskabets bestyrelse og Selskabets Certified Adviser. Det er muligt at nogen tegningsordre ikke vil få tildelt nogen aktier.

10.18 Tilbagekaldelse

Gennemførelsen er betinget af, at Udbuddet ikke tilbagekaldes. Selskabet kan til enhver tid tilbagekalde Udbuddet før offentliggørelse af resultatet. Udbuddet kan ikke tilbagekaldes efter offentliggørelse af resultatet af Udbuddet. Selskabet kan

tilbagekalde Udbuddet af forskellige årsager, herunder, at minimumstegningen ikke er opnået, eller at Nasdaq ikke godkender antallet af kvalificerede investorer eller free float. I tilfælde af at Udbuddet tilbagekaldes, vil dette straks blive offentliggjort via Nasdaq.

Såfremt der indtræffer væsentlige forhold, der kan få betydning for investorernes vurdering efter offentliggørelsen af Virksomhedsbeskrivelsen, vil Selskabet offentliggøre en meddelelse om disse forhold. Offentliggørelsen vil ske på samme måde, som Virksomhedsbeskrivelsen er offentliggjort. I tilfælde af, at Selskabet offentliggør en meddelelse inden Udbuddets afslutning som følge af væsentlige indtrufne forhold, vil tidsplanen for Udbuddet kunne blive opdateret. For investorer, der har indgivet tegningsordrer på Udbudte Aktier inden offentliggørelse af en sådan meddelelse, vil disse investorer have to handelsdage efter offentliggørelsen af meddelelsen til at tilbagekalde deres tegningsordrer. Hvis investor ikke tilbagekalder teg-

ningsordren inden for den fastsatte periode på to handelsdage, forbliver tegningsordren bindende.

10.19 Certified Adviser

Alle selskaber, hvis aktier er optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark, skal have indgået aftale med en Certified Adviser i overensstemmelse med Nasdaq First North Growth Markets Rulebook, med henblik på rådgivning om og sikring af overholdelse af Nasdaq First North Growth Markets regelsæt. Selskabet har indgået en aftale herom med Kapital Partner.

11. Risikofaktorer

En investering i de Udbudte Aktier indebærer væsentlig økonomisk risiko. Potentielle investorer bør omhyggeligt overveje alle oplysninger i Virksomhedsbeskrivelsen, herunder nedennævnte risikofaktorer, inden der træffes en beslutning om køb af de Udbudte Aktier.

Dette afsnit omhandler alene de risikofaktorer, der er specifikke for Selskabet. Risici, som virksomheder er eksponeret til generelt, eller som er generelle for selskaber i samme branche er ikke medtaget, ligesom risici i forbindelse med Udbuddet og de Udbudte Aktier ej heller er medtaget. Det er dog Ledelsens vurdering, at der ikke er særlige risici relateret til Selskabet i forhold til, hvad der er normalt for branchen og markederne. Hvis nogen af disse risici faktisk indtræffer, kan det få væsentlig negativ indvirkning på Selskabets virksomhed, resultat, finansielle stilling og/eller fremtidsudsigter, hvilket kan medføre en værdiforringelse af de Udbudte Aktier, og at hele eller en del af det investerede beløb mistes.

De nedenfor omtalte risikofaktorer og usikkerheder omfatter de risici, som Selskabets Ledelse på nuværende tidspunkt vurderer som værende væsentlige og er nævnt i prioriteret rækkefølge efter vigtighed og sandsynlighed. Disse er ikke de eneste risikofaktorer og usikkerheder, som Selskabet er eksponeret mod, og listen er derfor ikke udtømmende. Der kan være yderligere risikofaktorer og usikkerheder, herunder risici som Selskabet på nuværende tidspunkt ikke er bekendt med, eller som Ledelsen på nuværende tidspunkt anser for uvæsentlige, som kan opstå eller blive væsentlige i fremtiden, og som kan føre til et fald i de Udbudte Aktiers værdi og til at hele eller en del af det investerede beløb mistes.

Udvikling og salg af AI-modul

Selskabet udvikler i samarbejde med en væsentlig, global kunde et AI-modul, der forventes lanceret i 1. kvartal 2021. Det er dertil forventningen, at dette modul skal være indgangen til salg af Nexcoms ydelser til kundens selskaber i Asien. Såfremt AI-modulet ikke kan lanceres, lanceringen forsinkes eller modulet ikke helt har de forventede features,

vil det få en negativ indflydelse på omsætningen, herunder særligt den forventede omsætning i Asien.

Ansættelse og fastholdelse af medarbejdere

Nexcoms ekspansive strategi omfatter tilgang af nyt personale og en væsentlig øgning af den samlede stab. Tilgang af kompetente medarbejdere er derfor nødvendig, hvorfor vanskeligheder med at tiltrække og fastholde de rette medarbejdere kan bremse Selskabets salgs- og forretningsmæssige udvikling og dermed kan få en væsentlig negativ effekt på såvel omsætning som indtjening.

Valutaeksponering

Selskabet rapporterer i danske kroner, mens både indtægter og omkostninger er i andre og forskellige valutaer, herunder USD, hvorfor Selskabet er eksponeret mod flere valutarisici, som der ikke foretages nogen afdækning af. I takt med Selskabets forventede ekspansion af sine kommercielle aktiviteter i særligt Asien vil der ske en yderligere eksponering over for flere valutaer, der samlet set vil kunne få en markant negativ indflydelse på den rapporterede indtjening.

Finansieringsfaciliteter

Selskabet har et anlægslån fra Sydbank på ca. DKK 5,0 mio. samt fra Vækstfonden på ca. DKK 5,4 mio. Dertil har Selskabet en kassekredit hos Sydbank på DKK 0,5 mio. Til sikkerhed har Selskabet givet Sydbank og Vækstfonden skadeløspant på DKK 6,3 mio. inkl. pant i simple fordringer. Sydbank og Vækstfonden har dermed pant i en væsentlig del af Selskabets aktiver, som banken kan tiltræde og realisere, hvis Selskabet skulle misligholde sine forpligtelser. En realisering af pantet vil kunne medføre, at Selskabet ikke vil kunne fortsætte sin eksistens.

Udbytte

For Selskabets kreditfaciliteter i Sydbank og Vækstfonden har Selskabets hovedaktionærer, Porteføljeselskabet ApS og Valore Capital Group

ApS, afgivet kaution samt erklæring om udbyttebegrænsning i henhold til hvilke der henholdsvis ikke må udloddes udbytte eller kun udloddes udbytte efter opfyldelse af nærmere krav fra Selskabet indtil kreditfaciliteterne er ophørt, hvilket endeligt er i august 2025. Selskabets muligheder for at udlodde udbytte vil derfor være begrænset indtil august 2025 eller så længe kreditfaciliteterne eller udbyttebegrænsningerne består.

Covid-19

Selskabet har ikke oplevet nogen væsentlig indflydelse fra Covid-19 på sine aktiviteter. Selskabets kunders benyttelse af Selskabets tjenester forventes ikke at blive negativt berørt af Covid-19, men der vil kunne være en negativ indflydelse i forhold til mulighederne for at initiere kontakt og indgå aftaler med nye kunder.

12. Selskabets organisation, ledelse og nøglemedarbejdere

Selskabet forventer inden for de næste 12 måneder at anvende en væsentlig del af det opnåede provenu fra Udbuddet til at udbygge organisationen med rekruttering af nye medarbejdere, særligt inden for funktionerne; salg, softwareudvikling og marketing. Selskabet havde pr. 1. januar 2021, 15 ansatte, der er organiseret inden for salg, softwareudvikling, markedsføring og administration.

Salg og kundeservice

Nexcom har to salgsenheder – én til at understøtte EMEA/Asia med Geir Guttuhaugen i spidsen, og én til at understøtte Nord- og Sydamerika med direktøren for datterselskabet i USA, RevealCX Inc. i spidsen. Sidstnævnte position varetages pt. af Selskabets CEO, Rolf Adamson. Under hver afdeling er der en VP of Sales samt to Business Development Managers, hvoraf rekrutteringsprocessen i EMEA/Asia endnu ikke er afsluttet.

Særligt Rolf Adamson, Geir Guttuhaugen og Iain Ironside har et stort internationalt netværk som giver en række fordele over for potentielle globale kunder. Desuden benytter Nexcom dertil partnere til at få adgang til enten kunder eller forhandlere.

Softwareudvikling

Afdelingen vedligeholder og forbedrer Selskabets standardprodukter og udvikler løbende kundetilpassede produkter samt forestår samarbejdet med eksterne udviklingsafdelinger. Afdelingen varetages af Iain Ironside.

På nuværende tidspunkt er syv medarbejdere beskæftiget med udvikling af Nexcoms platforme og produkter. Selskabet ønsker kontinuerligt at fortsætte samt intensivere udviklingen af platform og produkter og forventer derfor at ansætte yder-

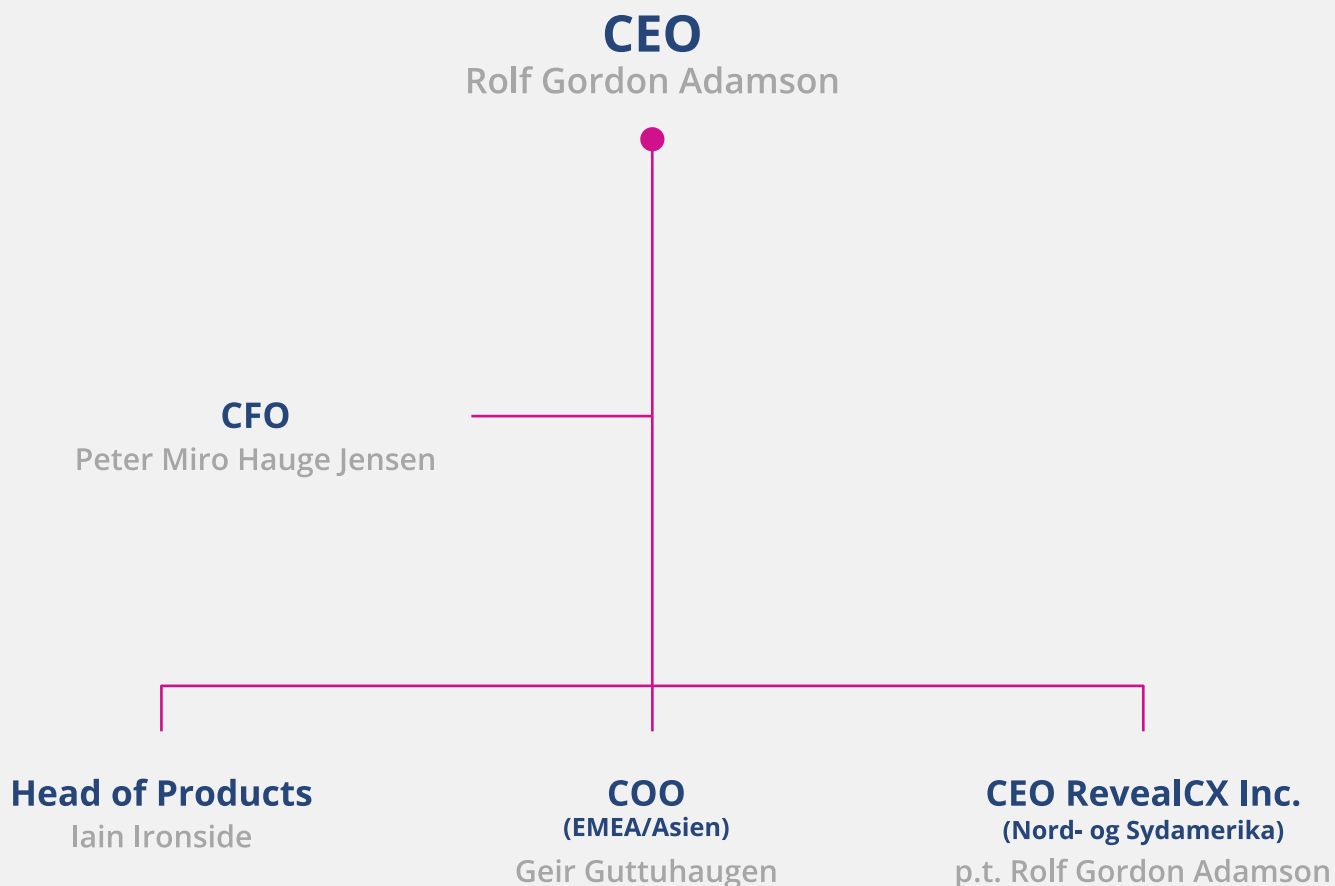
ligere 5 medarbejdere til dette over de kommende 24 måneder.

Til at varetage implementering af nye kunder har Nexcom en Software Sales Engineer ansat. Hver kunde har en eller flere superbrugere, som svarer på first line support spørgsmål fra deres organisation. Det betyder, at den primære kundeservice ligger hos kunderne selv, og at Nexcom alene varetager 2. line teknisk support. Denne support varetages direkte af udviklingsteamet. I takt med et stigende aktivitetsniveau vil Nexcom rekruttere yderligere medarbejdere til implementering.

Administration

Nexcom har, og ønsker fortsat, at have en slank og effektiv administration. Selskabets CEO og CFO støttes af en Executive Assistant og Project Assistant. Der forventes ikke yderligere ansættelser i den kommende nære periode.

12.1 Organisationsdiagram



Kilde: Selskabet

12.2 Selskabets ledelse og nøglemedarbejdere

Den daglige ledelse i Selskabet består af Rolf Gordon Adamson (CEO), der er det eneste medlem af Selskabets direktion, samt Peter Hauge Jensen (CFO) og Geir Guttuhaugen (COO). Ledelsen i Selskabet har betydelig international ledelseserfaring og væsentlig indsigt inden for digitalisering af

driften i kundeservicecentre, herunder optimering af kunderelationer og international best practice inden for disse områder.

12.3 Nøglemedarbejdere



Iain Ironside **Senior Vice President, Head of Products** (ansat siden 2020)

Iain Ironside har siden september 2020 været ansat hos Selskabet som Senior Vice President, Head of Products. Iain har tidligere været 15 år hos managementkonsulent virksomheden COPC, hvor han de seneste 8 år har arbejdet som VP Certification, EMEA. Inden hans ansættelse i COPC var Iain Head of Projects and Quality for IT og software i ni år hos softwarevirksomheden Ventura. Iain har således bred erfaring med både rådgivning og linjestyning og er ekspert inden for drift af kundecentre og system-understøttelse af disse processer.

12.4 Bestyrelse, direktion og ledelse

Selskabet har en todelt ledelsesstruktur bestående af bestyrelsen og direktionen. Bestyrelsen har det overordnede ansvar for ledelsen af selskabet og fører tilsyn med direktionen. Direktionen varetager den daglige ledelse af selskabet og er overordnet ansvarlig for den daglige drift. Bestyrelsen og direktionen udgør selskabets ledelse og understøttes af selskabets nøglemedarbejdere.

Forretningsadressen for medlemmerne af ledelsen og nøglemedarbejderne er Sankt Annæ Plads 13, 1250 København K.

Selskabets direktion og bestyrelsesmedlemmer har en alsidig baggrund, betydelig erfaring og en bred vifte af kompetencer bl.a. fra ledelse af børsnoterede selskaber samt ledelse af kundeservicecentre, management consulting inden for kundeservice samt opstart og drift af en række forskellige virksomheder.

Bestyrelsen

Bestyrelsen varetager den overordnede og strategiske ledelse og skal sikre en forsvarlig organisation af Selskabets virksomhed. Bestyrelsen ansætter og afskediger medlemmerne af direktionen. Bestyrelsen påser blandt andet, at:

- Bogføringen og regnskabsafleggelsen foregår på en måde, der efter Selskabets forhold er tilfredsstillende.
- Der er etableret de fornødne procedurer for risikostyring og interne kontroller.
- Bestyrelsen løbende modtager den fornødne rapportering om Selskabets finansielle forhold.
- Direktionen udøver sit hverv på en behørig måde og efter bestyrelsens retningslinjer.
- Selskabets kapitalberedskab til enhver tid er forsvarligt, herunder at der er tilstrækkelig likviditet

til at opfylde Selskabets nuværende og fremtidige forpligtelser, efterhånden som de forfalder, og bestyrelsen er således til enhver tid forpligtet til at vurdere den økonomiske situation og sikre, at det tilstedeværende kapitalberedskab er forsvarligt.

Bestyrelsen består af Thomas Honoré (formand), Peter Hauge Jensen (næstformand), Ronnie Job og Torjus Gylstorff, der alle er valgt af generalforsamlingen. Der er ingen valgte medarbejderrepræsentanter i bestyrelsen. Selskabet vurderer, at alle generalforsamlingsvalgte medlemmer af bestyrelsen besidder den fornødne faglige kompetence og erfaring til at varetage hvervet som bestyrelsesmedlem i selskabet og til at føre tilsyn med og lede et selskab, som har aktier optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark.

Alle bestyrelsesmedlemmerne vurderes at være uafhængige af Selskabet, med undtagelse af næstformand og CFO, Peter Miro Hauge Jensen, der via sit ejerskab af Porteføljeselskabet ApS er storaktionær i Selskabet. Bestyrelsen anses for uafhængig i forhold til den registrerede direktion.



Thomas Gregers Honoré **Bestyrelsesformand** (siden 2020)

Thomas Gregers Honoré har været formand for bestyrelsen i Selskabet siden den 28. september 2020. Thomas har en executive MBA fra University of Oxford og mere end 25 års erfaring i internationale ledelses- og forretningsudviklingsroller inden for den digital industri.

I de seneste 10 år har Thomas været koncernchef for den børsnoterede IT-konsulentvirksomhed Columbus. Forinden var Thomas henholdsvis adm. direktør og Vice President, Fusion Middleware, EMEA North Region for Oracle og direktør hos IBM Software Group. Thomas Gregers Honoré er direktør i ApS WALTON ROAD KOMPLEMENTAR (siden 2010), DIRECTIONH ApS (siden 2007), medlem af bestyrelsen i K/S PIGALOPP (siden 2007) og Rambøll gruppen A/S (siden 2018) samt bestyrelsesformand i K/S WALTON ROAD (siden 2010).



Peter Miro Hauge Jensen **CFO og næstformand**

(ansat siden 2019, ikke anmeldt som direktør i Selskabet)

Peter Miro Hauge Jensen har været Selskabets CFO siden august 2020, og han var før da og siden marts 2019 CEO i Selskabet. Peter Miro Hauge Jensen har en lang erfaring inden for kundeservicecentre og etablerede i 2017 selskabet Heyware, der i 2020 fusionerede med Nexcom. Peter Miro Hauge Jensen har grundlagt og været medstifter af flere teknologivirksomheder og blev i 2009 udnævnt af Berlingske Nyhedsmagasin til at være én af de mest lovende virksomhedsledere under 35 år. Peter Miro Hauge Jensen har tidligere bl.a. været administrerende direktør for 3x34 Transport A.m.b.A.

Peter Miro Hauge Jensen er direktør i Bandholm Hotel Holding A/S og dertil hørende datterselskaber (siden 2019), PORTEFØLJESELSKABET ApS (siden 2011), Ability ApS, Creditro A/S (siden 2019), Erhvervsinvest ApS (siden 2019), Nordsjællandske Holding ApS (siden 2019), Gesvindt ApS (siden 2018), M2 Administration ApS (siden 2019), Nord Invest ApS (siden 2019), Nord Invest II ApS (siden 2019), Nord Invest III ApS (siden 2020), Nord Invest IV ApS (siden 2019), PMV1 ApS (siden 2019), Samiia Danmark AMBA (siden 2020). Hertil sidder han i bestyrelsen i Creditro A/S, Ability A/S, Bandholm Hotel Holding A/S (siden 2019), Samiia Danmark AMBA (siden 2020), og er bestyrelsesformand i Uni-steel A/S (siden 2019).

Peter Miro Hauge Jensen anvender minimum 75% af sin tid i Nexcom.



Ronnie Job
Bestyrelsesmedlem (siden 2020)

Ronnie Job har en kandidatgrad i forretningsadministration og datalogi fra Copenhagen Business School og startede sin karriere hos Ogilvy & Mather Direct. Ronnie Job har dertil arbejdet for store globale teknologivirksomheder som IBM, HP, Compaq, Microsoft og Oracle Corp.

Ronnie Job stiftede i 1999 Adpeople, der senere blev til People-Group, der blev solgt til WPP i 2008, hvor han fortsatte som CEO for Enfatico/AdpeopleWorldwide. Ronnie Job er direktør i JOB HOLDING ApS (siden 1999), direktør og medlem af bestyrelsen i UPATFIVE A/S (siden 2014) samt direktør i Better Coaching ApS (siden 2020).



Torjus Vilhelm Lyse Gylstorff
Bestyrelsesmedlem (siden 2020)

Torjus Vilhelm Lyse Gylstorff har en kandidatgrad i International Marketing og Management fra Copenhagen Business School. Siden januar 2020 har Torjus Vilhelm Lyse Gylstorff været Head of World Wide Sales i den franske high tech virksomhed Thales. Tidligere har han været Sales Director, Software Nordic hos IBM., Vice President i Symantec og Managing Director i Norman Data Defence Systems.

Direktion og Ledelse



Rolf Gordon Adamson

CEO (ansat siden 2020)

Rolf Gordon Adamson har været CEO i Selskabet siden august 2020, hvor han forinden, og siden december 2019, var bestyrelsesformand i Selskabet. Rolf har en bachelor i Economic and Business Administration samt uddannelser inden for statistik, kunstig intelligens og Machine Learning på bl.a. MIT Sloan School of Management.

Rolf startede sin professionelle karriere i industrikoncernen, Unilever, og har sidenhen haft adskillige roller inden for kundeservice samt direktørposter hos bl.a. Transcom Danmark A/S og managementkonsulentfirmaet, COPC, hvor han havde ansvaret for den europæiske region. COPC har blandt andet udviklet en best practice standard inden for kundeservice, og de rådgiver samt certificerer internationale virksomheder. Rolf har senest været Senior Vice President i TDC Group, som en del af Yousee direktionen.

Rolf er administrerende direktør i Nexcoms nordamerikanske datterselskab, RevealCX Inc., og er medlem af bestyrelsen i Uni-steel A/S (siden 2020) samt bestyrelsesformand i Bandholm Hotel Holding A/S (siden 2020).



Peter Miro Hauge Jensen **CFO og næstformand**

(ansat siden 2019, ikke anmeldt som direktør i Selskabet)

Peter Miro Hauge Jensen har været Selskabets CFO siden august 2020, og han var før da og siden marts 2019 CEO i Selskabet. Peter Miro Hauge Jensen har en lang erfaring inden for kundeservicecentre og etablerede i 2017 selskabet Heyware, der i 2020 fusionerede med Nexcom. Peter Miro Hauge Jensen har grundlagt og været medstifter af flere teknologivirksomheder og blev i 2009 udnævnt af Berlingske Nyhedsmagasin til at være én af de mest lovende virksomhedsledere under 35 år. Peter Miro Hauge Jensen har tidligere bl.a. været administrerende direktør for 3x34 Transport A.m.b.A.

Peter Miro Hauge Jensen er direktør i Bandholm Hotel Holding A/S og dertil hørende datterselskaber (siden 2019), PORTEFØLJESELSKABET ApS (siden 2011), Ability ApS, Creditro A/S (siden 2019), Erhvervsinvest ApS (siden 2019), Nordsjællandske Holding ApS (siden 2019), Gesvindt ApS (siden 2018), M2 Administration ApS (siden 2019), Nord Invest ApS (siden 2019), Nord Invest II ApS (siden 2019), Nord Invest III ApS (siden 2020), Nord Invest IV ApS (siden 2019), PMV1 ApS (siden 2019), Samiia Danmark AMBA (siden 2020). Hertil sidder han i bestyrelsen i Creditro A/S, Ability A/S, Bandholm Hotel Holding A/S (siden 2019), Samiia Danmark AMBA (siden 2020), og er bestyrelsesformand i Uni-steel A/S (siden 2019).

Peter Miro Hauge Jensen anvender minimum 75% af sin tid i Nexcom.



Geir Guttuhaugen **COO**

(ansat siden 2020, ikke anmeldt som direktør i Selskabet)

Geir Guttuhaugen har en MBA fra University of Minnesota, har gennemført Strategy Execution programmet fra INSEAD og har international erfaring fra Norge, Serbien og Indien. Geir startede sin professionelle karriere hos Norge Varemesse og havde forskellige marketingsrelaterede stillinger, inden han blev ansat i Telenor, hvor han tilbragte mere end 20 år.

Geir Guttuhaugen har senest været Vice President, Global Head of Customer Experience i Telenor Group. Her var han med til at drive vækst og digital transformation gennem en kundeorienteret tilgang og har understøttet Telenors virksomheder i Asien og Europa med det formål at forbedre kundeoplevelse, omkostningseffektivitet og indtægter. Geir Guttuhaugen er adm. dir. og bestyrelsesformand i de norske selskaber Hollr AS (siden 2019) og Jugaad Holding AS (siden 2020).

Bestyrelsens og direktionens aktiebesiddelser

- Rolf Gordon Adamsen, CEO, ejer 50% af Valore Capital Group ApS, der ejer 2.671.984 stk. aktier i Selskabet.
- Peter Miro Hauge Jensen, CFO og næstformand, ejer 50% af Porteføljeselskabet ApS, der ejer 2.693.312 stk. aktier i Selskabet.
- Thomas Gregers Honoré, formand for bestyrelsen, ejer 48.000 stk. aktier i Selskabet gennem selskabet DirectionH ApS.
- Torjus Vilhelm Lyse Gylstorff, medlem af bestyrelsen, ejer 48.000 stk. aktier i Selskabet.
- Ronnie Job, medlem af bestyrelsen, ejer ingen aktier i Selskabet.

12.5 Erklæring om tidligere hverv

Rolf Gordon Adamson

Ud over det i Kap. 12.4 (Bestyrelse, direktion og

Ledelse) anførte, har Rolf Gordon Adamson været medlem af følgende bestyrelser, direktioner og organer eller partner i et partnerskab uden for Selskabet i de sidste fem år:

Selskab	Hverv	Periode
TDC TELCO ApS	Bestyrelsesmedlem	2017 - 2019
TDC Contact Center Europe GmbH	Adm. Direktør	2017 - 2019
Nexcom A/S	Bestyrelsesformand	2019 - 2020
Blue Vision A/S	Bestyrelsesmedlem	2019 - 2020
Nexcom A/S	Bestyrelsesmedlem	2020 - 2020
Bandholm Hotel Holding A/S	Bestyrelsesmedlem	2019 - 2020

Rolf Gordon Adamson har ikke på noget tidspunkt modtaget dom for svigagtig lovovertrædelse og har ikke inden for de sidste fem år været medlem af en bestyrelse eller direktion i selskaber, der er gået konkurs, kommet under bobehandling eller trådt i likvidation. Herudover har Rolf Gordon Adamson ikke været genstand for offentlige anklager og/eller sanktioner fra myndigheder eller tilsynsorganer.

Rolf Gordon Adamson har ikke på noget tidspunkt fået frakendt retten til at fungere som medlem af bestyrelser, direktioner eller tilsynsorganer, eller til at varetage ledelse eller andre anliggender.

Thomas Gregers Honoré

Ud over det i Kap. 12.4 (Bestyrelse, direktion og Ledelse) anførte, har Thomas Honoré været medlem

af følgende bestyrelser, direktioner og organer eller partner i et partnerskab uden for selskabet i de sidste fem år:

Selskab	Hverv	Periode
TIMENGO A/S	Bestyrelsesmedlem	2008 - 2016
K/S LANDAU	Bestyrelsesformand og Direktør	2013 - 2016
ApS LANDAU KOMPLEMENTAR	Direktør	2014 - 2016
MW SOLUTIONS A/S	Bestyrelsesmedlem	2015 - 2016
SYSTEMHOSTING A/S	Bestyrelsesformand	2016 - 2016
COLUMBUS NSC A/S	Bestyrelsesformand	2011 - 2018
MW DATA A/S	Bestyrelsesformand	2015 - 2018
PEYTZ & CO A/S	Bestyrelsesmedlem	2015 - 2018
Jepbisell ApS	Direktør	2017 - 2018
SOKMIG.DK ApS	Bestyrelsesmedlem og direktør	2017 - 2020
SOKMIG.dk Holding ApS	Direktør	2017 - 2020
R H ApS	Direktør	2017 - 2020

Columbus A/S	Adm. direktør	2011 - 2020
Jepbisell ApS	Direktør	2019 - 2020

Thomas Gregers Honoré har ikke på noget tidspunkt modtaget dom for svigagtig lovovertrædelse og har ikke inden for de sidste fem år været medlem af en bestyrelse eller direktion i selskaber der er gået konkurs, kommet under bobehandling eller trådt i likvidation, udover det ovenfor nævnte. Herudover har Thomas Honoré ikke været genstand

for offentlige anklager og eller sanktioner fra myndigheder eller tilsynsorganer.

Thomas Honoré har ikke på noget tidspunkt fået frakendt retten til at fungere som medlem af bestyrelser, direktioner eller tilsynsorganer, eller til at varetage udsteder ledelse eller andre anliggender.

Peter Miro Hauge Jensen

Ud over det i Kap. 12.4 (Bestyrelse, direktion og Ledelse) anførte, har Peter Hauge Jensen været med-

lem af følgende bestyrelser, direktioner og organer eller partner i et partnerskab uden for selskabet i de sidste fem år:

Selskab	Hverv	Periode
3 X 34 TRANSPORT A.M.B.A.	Direktør	2012 - 2016
3 X 34 LAGER ApS	Adm. direktør	2012 - 2016
3x34 Logistik ApS	Adm. direktør	2014 - 2016
CampaignOne ApS	Bestyrelsesmedlem	2014 - 2016
HeroBase A/S	Bestyrelsesmedlem	2016 - 2016
Ability A/S	Bestyrelsesformand	2017 - 2019
Heyware A/S	Bestyrelsesmedlem	2017 - 2020
Phonebutler A/S	Bestyrelsesformand	2017 - 2020
Heyware A/S	Direktør	2018 - 2020
Nexcom A/S	Bestyrelsesmedlem	2019 - 2020
Nexcom A/S	Direktør	2019 - 2020
Nexcom A/S	Bestyrelsesformand	2020 - 2020
Blue Vision A/S	Direktør	2019 - 2020
Contra A/S	Bestyrelsesformand	2019 - 2020
Heartcare ApS	Direktør	2019 - 2020
BTA Holding ApS	Direktør	2019 - 2020

Peter Miro Hauge Jensen har ikke på noget tidspunkt modtaget dom for svigagtig lovovertrædelse og har ikke inden for de sidste fem år været medlem af en bestyrelse eller direktion i selskaber der er gået konkurs, kommet under bobehandling eller

trådt i likvidation. Herudover har Peter Miro Hauge Jensen ikke været genstand for offentlige anklager og eller sanktioner fra myndigheder eller tilsynsorganer.

Peter Miro Hauge Jensen har ikke på noget tidspunkt fået frakendt retten til at fungere som med-

lem af bestyrelser, direktioner eller tilsynsorganer, eller til at varetage ledelse eller andre anliggender.

Ronnie Job

Ud over det i Kap. 12.4 (Bestyrelse, direktion og Ledelse) anførte, har Ronnie Job været medlem af

følgende bestyrelser, direktioner og organer eller partner i et partnerskab uden for selskabet i de sidste fem år:

Selskab	Hverv	Periode
Danske Spil A/S	Bestyrelsesmedlem	2011 – 2020
CEGO A/S	Bestyrelsesformand	2014 – 2019
SPILNU.DK A/S	Bestyrelsesmedlem	2014 – 2019
Trouble A/S	Bestyrelsesformand	2016 – 2018
FRANKLY A/S	Bestyrelsesmedlem	2015 – 2018

Ronnie Job har ikke på noget tidspunkt modtaget dom for svigagtig lovovertrædelse og har ikke inden for de sidste fem år været medlem af en bestyrelse eller direktion i selskaber der er gået konkurs, kommet under bobehandling eller trådt i likvidation. Herudover har Ronnie Job ikke været genstand for offentlige anklager og eller sanktioner fra myndigheder eller tilsynsorganer.

Ronnie Job har ikke på noget tidspunkt fået frakendt retten til at fungere som medlem af bestyrelser, direktioner eller tilsynsorganer, eller til at varetage ledelse eller andre anliggender.

Torjus Vilhelm Lyse Gylstorff

Ud over det i Kap. 12.4 (Bestyrelse, direktion og Ledelse) anførte, har Torjus Vilhelm Lyse Gylstorff ikke været medlem af nogen bestyrelser, direktioner og organer eller partner i et partnerskab uden for selskabet i de sidste fem år.

Torjus Vilhelm Lyse Gylstorff har ikke på noget tidspunkt modtaget dom for svigagtig lovovertrædelse og har ikke inden for de sidste fem år været medlem af en bestyrelse eller direktion i selskaber der

er gået konkurs, kommet under bobehandling eller trådt i likvidation. Herudover har Torjus Vilhelm Lyse Gylstorff ikke været genstand for offentlige anklager og eller sanktioner fra myndigheder eller tilsynsorganer.

Torjus Vilhelm Lyse Gylstorff har ikke på noget tidspunkt fået frakendt retten til at fungere som medlem af bestyrelser, direktioner eller tilsynsorganer, eller til at varetage ledelse eller andre anliggender.

12.6 Incitamentsprogrammer

Selskabet har ingen aktive incitamentsprogrammer. Bestyrelsen er dog bemyndiget til i perioden indtil den 29. december 2022 ad én eller flere gange at udstede tegningsretter (warrants) til selskabets bestyrelse og direktion samt nøglemedarbejdere, rådgivere og konsulenter i selskabet med ret til tegning af op til nominel kr. 555.000 aktier á nominelt kr. 0,50 uden fortegningsret for selskabets aktionærer. Udnyttelseskursen for warrants, der er udstedt i henhold til denne bemyndigelse, skal fastsættes af bestyrelsen til markedskurs eller favørkurs. Bestyrelsen fastlægger vilkårene for udstedte warrants og fordelingen heraf.

12.7 Interessekonflikter

Der er ingen familierelationer mellem medlemmerne af Bestyrelsen, Direktionen eller Nøglemedarbejdere udover som nævnt nedenfor.

Selskabet har ikke kendskab til, at medlemmer af Bestyrelsen, Direktionen eller Nøglemedarbejdere er udnævnt til deres nuværende stilling i henhold til en aftale eller overenskomst med selskabets storaktionærer, kunder, leverandører eller andre parter.

Ingen medlemmer af Bestyrelsen eller Direktionen eller andre Nøglemedarbejdere har interessekonflikt i forhold til deres hverv som medlem af bestyrelsen eller direktionen eller som nøglemedarbejdere eller bestrider hverv i andre selskaber, der kan føre til en interessekonflikt i forhold til disse selskaber. Selskabet kan dog som led i den almindelige drift have forretningsrelationer med selskaber, hvori medlemmer af Bestyrelsen og Direktionen eller Nøglemedarbejdere har hverv som bestyrelsesmedlemmer eller direktører.

Ifølge forretningsordenen må et medlem af bestyrelsen eller direktionen ikke være til stede under behandlingen af spørgsmål om aftaler mellem Selskabet og det pågældende medlem eller om søgsmål mellem medlemmet og Selskabet, eller om aftaler mellem Selskabet og tredjemand eller søgsmål mod tredjemand, hvis det pågældende medlem har en væsentlig interesse deri, som kan stride mod Selskabets interesser.

Visse honorarer for rådgivningsydelser vil efter optagelse til handel for assistance med Udbuddet forfalde til betaling til Selskabets finansielle rådgiver, Kapital Partner, som også har indgået aftale med Selskabet om at være dets Certified Adviser.

13. Selskabets aktuelle økonomiske stilling og resultat

Nexcom fusionerede med Heyware A/S med Erhvervsstyrelsens godkendelse af fusionen den 28. september 2020 og erhvervede den amerikanske virksomhed RevealCX pr. den 1. september 2020. Årsregnskabet 2020 for Nexcom vil derfor kun indeholde resultaterne for Heyware og RevealCx for en mindre del af året og vil derfor ikke være retvisende for den samlede fremadrettede virksomhed i Nexcom. Der er derfor udarbejdet et konsolideret proforma regnskab for de første 9

måneder af regnskabsåret 2020, der viser, hvordan Nexcoms resultatopgørelse ville have været, såfremt Heyware og RevealCX havde været en del af Nexcom siden 1. januar 2020. RevealCX var indtil erhvervelsen en integreret del af COPC, og der er derfor ikke udarbejdet selvstændige regnskaber for denne virksomhed. Selskabets reviderede årsregnskaber samt regnskaber for Heyware A/S er tilgængelige på Selskabets hjemmeside: www.nexcom.dk.

9-måneders konsolideret proformaregnskab 2020

DKKT	9-måneder 2020
Nettoomsætning	7.457
Andre eksterne omkostninger	-2.301
Bruttofortjeneste	5.246
Personaleomkostninger	-2.403
Resultat før af- og nedskrivninger	2.843
Afskrivninger	-1.598
Finansielle omkostninger, netto	-584
Resultat før skat	662
Skat af årets resultat	-290
Årets resultat	372

Udvalgte balanceposter

DKKT	31. september 2020
AKTIVER	
Færdiggjort udviklingsprojekter	2.726
Goodwill	14.670
Erhvervede softwarerettigheder	666
Immaterielle anlægsaktiver i ALT	18.062
Andre anlæg, driftsmidler og inventar	45
Materielle anlægsaktiver i ALT	45

Deposita	8
Finansielle anlægsaktiver i ALT	8
Anlægsaktiver i ALT	17.911
Tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser	975
Igangværende arbejder	483
Andre tilgodehavender	194
Periodeafgrænsningsposter	80
Tilgodehavende i ALT	1.733
Likvide beholdninger	621
Omsætningsaktiver i ALT	2.353
Aktiver i ALT	20.469

DKKT	31. september 2020
PASSIVER	
Selskabskapital	527
Reserve for udviklingsomkostninger	2.127
Overført resultat	3.760
EGENKAPITAL I ALT	6.414
Hensættelse til udskudt skat	614
Hensatte forpligtelser i ALT	614
Gæld til banker	5.260
Andre kreditinstitutter	3.070
Anden gæld	1.942
Langfristede gældsforpligtelser i ALT	10.272
Gæld til kreditinstitutter	554
Leverandører af varer og tjenesteydelser	234
Skyldig selskabsskat	80
Periodeafgrænsningsposter	1.381
Anden gæld	921
Kortfristede gældsforpligtelser i ALT	3.170
Gældsforpligtelser i ALT	13.442
Passiver i ALT	20.469

Selskabets revisors konklusion for 9-måneders proforma koncernregnskabet: Ved det udførte review er vi ikke blevet bekendt med forhold, der giver os grund til at mene, at proforma koncernregnskabet ikke giver et retvisende billede af koncernens ak-

tiver, passiver og finansielle stilling pr. 30.09.2020 samt af resultatet af koncernens aktiviteter for perioden 01.01.2020 – 30.09.2020 i overensstemmelse med årsregnskabsloven.

13.1 Kapitalisering og udvikling i selskabskapitalen

Kapitalisering af Nexcom pr. 31. oktober 2020 (DKK)

Kapitalisering	DKK
Egenkapital	5.081.530
Likvid beholdning	9.294
Rentebærende gæld	11.131.249

Udvikling i selskabskapitalen i Nexcom de seneste fem år

Dato	Selskab hvori aktiekapitalen ændres	Begivenhed	Investor	Tegningkurs pr. aktie (DKK)	Nominal værdi pr. aktie (DKK)	Nominal ændring i selskabskapital (DKK)	Nominal selskabskapital efter ændring (DKK)	Pre-money markedsværdi (DKK)	Samlet værdi af kapitalrejsningen (DKK)
05-08-2020	Nexcom A/S	Kontant kapitalforhøjelse	Claus Juel	150	1,0	5.300	-	75.000.000	-
05-08-2020	Nexcom A/S	Kontant kapitalforhøjelse	LMBL Holding ApS	150	1,0	3.334	-	75.000.000	-
05-08-2020	Nexcom A/S	Kontant kapitalforhøjelse	TKG Holding ApS	150	1,0	3.334	-	75.000.000	-
05-08-2020	Nexcom A/S	Kontant kapitalforhøjelse	Morten Lindblad ApS	150	1,0	3.000	-	75.000.000	-
05-08-2020	Nexcom A/S	Kontant kapitalforhøjelse	John Norden	150	1,0	2.666	-	75.000.000	-
05-08-2020	Nexcom A/S	Kontant kapitalforhøjelse	Willy Overgaard Christiansen	150	1,0	2.600	-	75.000.000	-
05-08-2020	Nexcom A/S	Kontant kapitalforhøjelse	Bjarne Alvang	150	1,0	1.334	-	75.000.000	-
05-08-2020	Nexcom A/S	Kontant kapitalforhøjelse	Jakob Dedenroth Bernhoft	150	1,0	1.334	-	75.000.000	-
05-08-2020	Nexcom A/S	Kontant kapitalforhøjelse	MK360 Holding ApS	150	1,0	1.000	-	75.000.000	-
05-08-2020	Nexcom A/S	Kontant kapitalforhøjelse	Thomas Juhl	150	1,0	1.000	-	75.000.000	-
05-08-2020	Nexcom A/S	Kontant kapitalforhøjelse	HAWI ApS	150	1,0	1.000	-	75.000.000	-
05-08-2020	Nexcom A/S	Kontant kapitalforhøjelse	Niels Peter Møldrup	150	1,0	800	-	75.000.000	-
05-08-2020	Nexcom A/S	Kontant kapitalforhøjelse	Samlet	150	1,0	26.702	526.702	75.000.000	4.005.300
30-12-2020	Nexcom A/S	Fondsaktier	-	-	1,0	3.686.914	4.213.616	79.005.300	-
30-12-2020	Nexcom A/S	Aktiesplit 1:2	-	-	0,5	-	4.213.616	79.005.300	-

Selskabet foretog en kapitalforhøjelse på nom. 26.702 aktier med et provenu på ca. DKK 4,0 mio. i august 2020 med henblik på at øge soliditeten i Sel-

skabet og finansiere erhvervelsen af RevealCX Inc. Af de investorer, der deltog i kapitalforhøjelsen, har alene Bjarne Alvang relation til Selskabet.

13.2 Regnskabsoplysninger for de seneste to årsregnskaber 2019 og 2018

Selskabets reviderede årsregnskaber er tilgængelige på Selskabets hjemmeside: www.nexcom.dk.

For en nærmere beskrivelse af den anvendte regnskabspraksis henvises til beskrivelse af anvendt regnskabspraksis jf. selskabets årsrapport 2019.

Udvalgte oplysninger fra resultatopgørelsen

DKKT	2019	2018
Nettoomsætning	6.233	7.009
Andre eksterne omkostninger	-2.817	-3.307
Bruttofortjeneste	3.415	3.702
Personaleomkostninger	-3.316	-3.681
Resultat før af- og nedskrivninger (EBITDA)	100	21
Af- og nedskrivninger	0	0
EBIT	100	21
Andre driftsomkostninger	0	0
Resultat før skat	90	15

Skat af årets resultat	-20	-6
Årets resultat	70	9

Normaliseret EBIT	2.782	2.926
--------------------------	--------------	--------------

* EBIT justeret for tidligere ejeres udbyttebetalinger via personaleomkostninger

Udvalgte balanceposter

DKKT	2019	2018
AKTIVER		
Finansielle anlægsaktiver	8	8
ANLÆGSAKTIVER I ALT	8	8

Tilgodehavender i alt	1.236	1.080
Likvide beholdninger	959	899
OMSÆTNINGSAKTIVER I ALT	2.195	1.980

AKTIVER I ALT	2.203	1.988
----------------------	--------------	--------------

DKKT	2019	2018
PASSIVER		
Selskabskapital	500	500
Overført resultat	166	97
EGENKAPITAL	666	597
Kortfristede forpligtelser	1.537	1.391
GÆLDSFORPLIGTELSE I ALT	1.537	1.391
PASSIVER I ALT	2.203	1.988

Årsregnskabet 2019 sammenholdt med 2018

Gennemgang af udvalgte regnskabsposter

Nedenfor er Ledelsens beskrivelse af de væsentlige regnskabsposter og udviklingen fra 2018 til 2019.

Udvikling i omsætningen

Selskabets omsætning er faldet med ca. TDKK 776 fra 2018 til 2019. Det skyldes primært, at en underleverandør ophørte med at gennemfakturere for dennes udviklingsarbejde til Selskabets kunder. Faktureringen af licenser steg med ca. 10%, konsulentomsætningen faldt med ca. 2% og fakturering af udvikling faldt med ca. 47%.

Udviklingen i bruttofortjenesten

Selskabets bruttoresultat er faldet med ca. TDKK 489 hvilket skyldes, at brugen af eksterne konsulenter er faldet fra ca. TDKK 2.571 til ca. TDKK 1.854. Desuden er Selskabets øvrige kapacitetsomkostninger steget fra ca. TDKK 736 til ca. TDKK 963.

Resultat før af- og nedskrivninger (EBITDA)

Resultatet før af- og nedskrivninger er steget fra ca. TDKK 21 til ca. TDKK 100. Det skyldes primært, at der er brugt færre omkostninger til eksterne konsulenter samt færre omkostninger til personaleudgifter. Personaleomkostningerne er således faldet fra ca. TDKK 3.681 til ca. TDKK 3.316.

Normaliseret EBITDA

Selskabets tidligere ejerkreds har trukket samlet

ca. TDKK 3.605 ud af virksomheden i 2018 og ca. TDKK 3.382 i 2019. Det er ledelsens vurdering, at deres arbejde vil kunne erstattes af en samlet omkostning på TDKK 700 i hvert af de to regnskabsår. Den samlede normalisering er således ca. TDKK 2.905 i 2018 og ca. TDKK 2.682 i 2019.

Resultat før skat

Selskabet har ikke haft væsentlige finansielle indtægter eller udgifter, hvorfor resultatet før skat er steget fra ca. TDKK 15 i 2018 til ca. TDKK 90 i 2019.

Anlægsaktiver i alt

Anlægsaktiverne er steget med ca. TDKK 205 fra ca. TDKK 8.165 i 2018 til ca. TDKK 8.370 i 2019. Anlægsaktiverne består alene af depositum.

Omsætningsaktiver i alt

Omsætningsaktiverne er steget fra ca. TDKK 1.080 til ca. TDKK 1.236, hvilket er en stigning på ca. TDKK 156. Selskabets tilgodehavender fra salg er faldet med ca. TDKK 234. Selskabets tilgodehavender fra tilknyttede virksomheder er en mellemregning mellem Selskabets og dets moderselskab Heyware A/S. Periodeafgrænsningsposterne er steget ca. TDKK 248.

Egenkapital

Selskabets egenkapital er steget fra ca. TDKK 597 i 2018 til ca. TDKK 666 i 2019 hvilket er en stigning på ca. 11,7%.

Gældsforpligtelser i alt

Selskabets kortfristede gældsforpligtigelser er steget fra ca. TDKK 1.391 i 2018 til ca. TDKK 1.537 i 2019. Det er en stigning på ca. TDKK 146. Det skyldes hovedsageligt, at posten Leverandører af varer og tjenesteydelser er steget med ca. TDKK 101. Af andre store ændringer er posten Anden gæld faldet fra ca. TDKK 1.029 i 2018 til ca. 598 i 2019 og Periodeafgrænsningsposterne er steget fra ca. TDKK 310 i 2018 til ca. TDKK 771 i 2019. Selskabet har ingen langfristede gældsforpligtigelser.

Revisors påtegning på årsrapporten for 2019

Revisor har i årsrapporten for 2019 givet følgende påtegning uden forbehold: "Det er vores opfattelse, at årsregnskabet giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 31.12.19 og resultatet af selskabets aktiviteter for regnskabsåret 01.01.19 – 31.12.19 i overensstemmelse med årsregnskabsloven."

13.3 Oplysning om revisor

Deloitte
CVR: 33963556
Statsautoriseret Revisionspartnerselskab
Weidekampsgade 6
2300 København S

Deloitte tiltrådte som Selskabets revisor pr. 30. december 2020, og Selskabet er repræsenteret ved statsautoriseret revisor Jens Jørgen Damberg.

13.4 Nuværende og kommende investeringer

Selskabet har ud over løbende driftsomkostninger en forventning til væsentlige investeringer i opbygning af en salgsorganisation i EMEA/Asia og USA samt en styrkelse af udviklingsafdelingen. Selskabet har dog ikke forpligtet sig til væsentlige fremtidige investeringer.

13.5 Væsentlige kontrakter og patenter

Selskabet har nogle kunder, der udgør en væsentlig del af Selskabets omsætning. Således udgør de 3 største kunder, TDC, Telenor og NNE, ca. 72% af omsætningen i regnskabsåret 2019. Dette er dog reduceret til ca. 57% efter købet af RevealCX Inc.

Selskabet har lån i Sydbank på ca. DKK 5,0 mio. og i Vækstfonden for ca. DKK 5,4 mio. samt en kassekredit på DKK 0,5 mio. i Sydbank. Herudover har Selskabet ingen væsentlige finansielle kontrakter, herunder låneaftaler og andre finansieringsaftaler, til at understøtte den daglige drift, og der er ligeledes ingen væsentlige licensforpligtelser. Til sikkerhed for kreditfaciliteterne har Selskabet givet Sydbank og Vækstfonden skadesløspant på DKK 6,3 mio. inkl. pant i simple fordringer. Dertil har Selskabets hovedaktionærer, Porteføljeselskabet ApS og Valore Capital Group ApS afgivet kautionserklæring samt erklæring om udbyttebegrænsning.

Selskabet ejer ikke fast ejendom.

Selskabet har ikke udtaget patenter og planlægger ikke at gøre det. Selskabet er ikke afhængig af patenter eller licenser og anvender en række standard-webydelser for at kunne tilbyde sine produkter. Selskabet ejer ophavsretten til den af Selskabet udviklede software, der ikke kan blive og ikke forventes patenteret.

13.6 Retstvister

Selskabet har ingen igangværende retstvister, og ledelsen er ikke aktuelt bekendt med potentielle eller truende tvister, der kan påvirke Selskabets stilling i væsentlig retning.

14 Appendix

14.1 Definitioner og ordliste

Afviklingsdagen	Afviklingen af udbudte Aktier, der forventes at finde sted to handelsdage efter offentliggørelse af resultatet af Udbuddet: forventet den 26. januar 2021.
AI	Kunstig intelligens (Artificial Intelligence).
Akkvisitioner	Opkøb.
Aktierne	Eksisterende Aktier og Nye Aktier.
BI	Business Intelligence.
BI rapporteringsmodul	Modulet giver mulighed for at generere en lang række forskellige rapporter samt analytiske handlingsplaner.
Case management	Alle aktiviteter på en kundehenvendelse (kaldet en sag eller en ticket) bliver registreret på selve sagen.
Certified Adviser	Rådgiver, der er obligatorisk for selskaber noteret på Nasdaq First North. Kapital Partner ApS er Certified Adviser for Selskabet.
Chatbots	Software der kommunikerer med kunder via virksomhedens chat-modul.
Cloud computing	Software der anvendes online gennem en webbrowser i modsætning til software der er installeret på en computer.
COPC BPCX Standard	COPC's Best Practice Customer Experience.
Direktion	Den af Selskabets bestyrelse udpegede ledelse for Selskabet som registreret hos Erhvervsstyrelsen.
Eksisterende Aktier	De aktier, der eksisterer i Selskabet før Udbuddet af Aktier: 8.427.232 stk. aktier.
Eksisterende Aktier	Aktier i Selskabet på tidspunktet for Virksomhedsbeskrivelsen.
eTray	Softwaresystem til automatisk behandling af arbejdsgange- og opgaver.
Første handelsdag	Den første dag Aktierne kan handles på Nasdaq First North: forventet den 29. januar 2021.
Kalibreringsmodul	Et modul til at sikre kvaliteten af den foretagne monitorering.
Machine learning	Maskinlæring – et underområde inden for datalogi og kunstig intelligens, som sætter computere i stand til at lære, uden at man eksplicit har programmeret, hvordan læringen foregår.
Moniteringsmodul	En standardiseret metode til at måle kvaliteten af kundekontakterne.
Nextgen AI	Et AI-baseret digitalt tillægsprodukt til eTray og Userinsights, der anvender talegenkendelse og machine learning i realtid.
Nye Aktier	Nye aktier der udstedes og udbydes i Udbuddet: 2.050.632 - 2.472.232 stk. aktier.
Omnichannel	Flere kanaler – salg eller kontakt til kunder på forskellige platforme som f.eks. telefon, email, fysisk m.v.
RPA	Robotprocesautomation.
SaaS	Software as a Service – Software der sælges på abonnementsbasis.
Selskabet	Nexcom A/S.
Skill based routing	Ved brug af AI-baseret nøgleordsgenkendelse sorterer og kanaliserer eTray automatisk en sag til det relevante team eller enkelt person.
Tegningskurs	Den kurs Aktierne udbydes til salg for i Tegningsperioden: 11.85 kr. pr. aktie.
Tegningsperiode	Den periode hvor der kan tegnes aktier i Udbuddet: 11. januar 2021 kl. 09:00 til 22. januar 2021 kl. 23:59.
Udbudskurs	Se Tegningskurs.
Udbudte Aktier	De af Selskabets Aktier, der udbydes i forbindelse med Udbuddet: 2.261.602 - 2.683.543 stk. aktier.
Userinsights/RevealCX	Selskabets produkter/systemer til forbedring af kundeservicecentres kundekontakter.
Virtuelle digitale assistenter/agenter	Automatiserede softwareapplikationer eller platforme.
Workflow management software	Software/programmer til styring af arbejdsgange.

14.2 Vedtægter

1. NAVN	NAME
1.1. Selskabets navn er Nexcom A/S.	The name of the company is Nexcom A/S.
2. FORMÅL	OBJECTIVE
2.1. Selskabets formål er at drive virksomhed med udvikling og salg samt levering af konsulentydelse inden for IT-området.	The objective of the company is to conduct business in development and sale and provision of consulting services in the IT field.
3. AKTIEKAPITAL	SHARE CAPITAL
3.1. Selskabets aktiekapital udgør DKK 4.213.616, fordelt i aktier à DKK 0,50. Selskabskapitalen er fuldt indbetalt.	The share capital of the company is DKK 4,213,616, divided into shares of DKK 0.05. The share capital has been fully paid-up.
4. AKTIER	SHARES
4.1. Aktierne skal lyde på navn og skal noteres på navn i selskabets ejerbog.	The shares shall be made out in the share-holder's name and recorded in the company's register of shareholders.
4.2. Ejerbogen føres af VP SECURITIES A/S, CVR-nr. 21 59 93 36.	The share register is kept by VP Securities A/S, CVR no. 21 59 93 36.
4.3. Aktierne er omsætningspapirer. Der gælder ingen indskrænkninger i aktiernes omsættelighed.	The shares are negotiable instruments. The shares shall have no restrictions as to their transferability.
4.4. Ingen aktier er tillagt særlige rettigheder.	No shares have special rights.
4.5. Aktierne er registreret hos og udstedes i papirløs form gennem VP SECURITIES A/S, CVR-nr. 21 59 93 36. Udbytte udbetales gennem VP SECURITIES A/S og indsættes på udbyttekonti registreret i VP SECURITIES A/S. Rettigheder vedrørende aktierne skal anmeldes til VP SECURITIES A/S efter reglerne herom.	The shares are registered and issued through VP Securities A/S, CVR no. 21 59 93 36. Payment of dividend is made through VP Securities by transfer to the accounts registered with VP Securities A/S. Any rights concerning the shares shall be reported to VP Securities A/S in accordance with applicable rules.

5. BEMYNDIGELSE TIL AT FORHØJE AKITEKAPITALEN

- 5.1. Bestyrelsen er i perioden indtil 29. december 2022 bemyndiget til ad én eller flere gange at forhøje selskabets nominelle aktiekapital ved udstedelse af nye aktier med op til nominelt DKK 554.990 med fortegningsret for selskabets aktionærer. Kapitalforhøjelser i henhold til denne bemyndigelse skal af bestyrelsen gennemføres ved kontantindskud. Aktierne kan udstedes til markedskurs eller en favørkurs som fastsat af bestyrelsen.
- 5.2. Bestyrelsen er i perioden indtil 29. december 2022 bemyndiget til ad én eller flere gange at forhøje selskabets nominelle aktiekapital ved udstedelse af nye aktier med op til nominelt DKK 1.236.287 uden fortegningsret for selskabets aktionærer. Kapitalforhøjelser i henhold til denne bemyndigelse kan af bestyrelsen gennemføres ved apportindskud, gældskonvertering og/eller kontantindskud. Aktierne skal udstedes til markedskurs. Ved markedskurs anses en kurs inden for niveauet +/- 10 procent i forhold til kursen på selskabets aktier på Nasdaq First North Growth Market.
- 5.3. For aktier som udstedes i henhold til pkt. 5.1 og 5.2 skal gælde, at de skal være omsætningspapirer og skal lyde på navn og noteres på navn i ejerbogen. Aktierne skal ikke være undergivet omsættelighedsbegrænsninger, og ingen aktionær skal være forpligtet til lade sine aktier indløse helt eller delvist. Aktierne skal i det hele være ligestillet med den bestående aktiekapital og skal ikke tilhøre en særlig aktieklasser. Aktierne giver ret til udbytte og andre rettigheder i selskabet på tidspunktet for registreringen af kapitalforhøjelsen i Erhvervsstyrelsen.

AUTHORIZATION TO INCREASE THE SHARE CAPITAL

The board of directors is until 29 December 2022 authorized at one or more times to increase the company's nominal share capital by the issuance of new shares with up to nominal DKK 554,990 with pre-emptive subscription rights for the company's shareholders. Capital increases according to this authorization shall be carried out by the board of directors by way of cash contributions. The shares may be issued at market price or at a discount price as determined by the board of directors.

The board of directors is until 29 December 2022 authorized at one or more times to increase the company's nominal share capital by the issuance of new shares with up to nominal DKK 1,236,287 without pre-emptive subscription rights for the company's shareholders. Capital increases according to this authorization can be carried out by the board of directors by way of contributions in kind, conversion of debt and/or cash contributions. The shares must be issued at market price. Market price is considered to be a price within the level +/- 10 percent of the price of the company's shares on Nasdaq First North Growth Market.

For shares issued pursuant to section 5.1 and 5.2 the following shall apply: The new shares shall be negotiable instruments issued in the name of the holder and registered in the name of the holder in the company's register of shareholders. The shares shall not have any restrictions as to their transferability and no shareholder shall be obliged to have the shares redeemed fully or partly. The shares shall be with the same rights as the existing share capital and shall not belong to a specific share class. The shares shall give rights to dividends and other rights in the company from the time of registration of the capital increase with the Danish Business Authority.

6. BEMYNDIGELSE TIL UDSTEDELSE AF WARRANTS

6.1. Bestyrelsen er i perioden indtil 29. december 2022 bemyndiget til ad én eller flere gange at udstede warrants til medlemmer af selskabets bestyrelse og direktion samt nøglemedarbejdere, rådgivere og konsulenter i selskabet eller dets datterselskaber, som giver ret til tegning af i alt op til nominelt DKK 550.000 aktier uden fortegningsret for selskabets aktionærer. Udnyttelseskursen for warrants, der er udstedt i henhold til denne bemyndigelse, skal fastsættes af bestyrelsen til markedskurs eller favørkurs. Bestyrelsen fastlægger vilkårene for udstedte warrants og fordelingen heraf.

6.2. Bestyrelsen er samtidig bemyndiget til i perioden indtil 29. december 2022 ad én eller flere gange at forhøje selskabets aktiekapital med op til i alt nominelt DKK 550.000 uden fortegningsret for selskabets aktionærer ved kontant indbetaling med henblik på at gennemføre de til udnyttelsen af udstedte warrants tilhørende kapitalforhøjelser. Bestyrelsen kan med hjemmel i denne bemyndigelse minimum forhøje aktiekapitalen med DKK 0,50 og maksimalt med nominelt DKK 550.000.

6.3. De aktier, som måtte blive tegnet ved udnyttelse af warrants, skal være omsætningspapirer og skal lyde på navn og noteres på navn i ejerbogen. Aktierne skal ikke være undergivet omsættelighedsbegrænsninger, og ingen aktionær skal være forpligtet til at lade sine aktier indløse helt eller delvist. Aktierne skal i det hele være ligestillet med den bestående aktiekapital og skal ikke tilhøre en særlig aktieklasser. Aktierne giver ret til udbytte og andre rettigheder i selskabet på tidspunktet for registreringen af kapitalforhøjelsen i Erhvervsstyrelsen.

AUTHORIZATION TO ISSUE WARRANTS

The board of directors is until 29 December 2022 authorized at one or more times to issue warrants to members of the company's board of directors and executive management and key-employees, advisors and consultants of the company or its subsidiaries entitling the holder to subscribe for shares for a total of up to nominal value of DKK 550,000 without pre-emptive subscription rights for the company's shareholders. The exercise price for the warrants issued according to this authorization shall be determined by the board of directors at market price or at a discount price. The board of directors shall determine the terms for the warrants issued and the distribution hereof.

At the same time, the board of directors is authorized until 29 December 2022 at one or more times to increase the company's share capital with up to nominal value of DKK 550,000 without pre-emptive rights for the company's shareholders by cash payment in order to implement the capital increase related to exercise of warrants. In accordance with this clause the board of directors may increase share capital with a minimum a nominal value of DKK 0.50 and a maximum nominal value of DKK 550,000.

The shares issued based on exercise of warrants shall be negotiable instruments issued in the name of the holder and registered in the name of the holder in the company's register of shareholders. The shares shall not have any restrictions as to their transferability and no shareholder shall be obliged to have the shares redeemed fully or partly. The shares shall be with the same rights as the existing share capital and shall not belong to a specific share class. The shares shall give rights to dividends and other rights in the company from the time of registration of the capital increase with the Danish Business Authority.

7. BEMYNDIGELSE TIL AT UDSTEDE FONDSAKTIER

- 7.1. Bestyrelsen er i perioden indtil 29. december 2022 bemyndiget til ad én eller flere gange at forhøje selskabets aktiekapital ved udstedelse af fondsaktier med op til nominelt DKK 10.000.000 med en forholdsmæssig tildeling til selskabets aktionærer. Vilårene for udstedelsen af fondsaktierne i henhold til denne bemyndigelse fastsættes i øvrigt af bestyrelsen.
- 7.2. For aktier som udstedes i henhold til pkt. 7.1 skal gælde, at de skal være omsætnings-papirer og skal lyde på navn og noteres på navn i ejerbogen. Aktierne skal ikke være undergivet omsættelighedsbegrænsninger, og ingen aktionær skal være forpligtet til lade sine aktier indløse helt eller delvist. Aktierne skal i det hele være ligestillet med den bestående aktiekapital og skal ikke tilhøre en særlig aktieklasser. Aktierne giver ret til udbytte og andre rettigheder i selskabet på tidspunktet for registrering af kapitalforhøjelsen i Erhvervsstyrelsen.
- 7.3. I henhold til bemyndigelsen i pkt. 7.1 besluttede bestyrelsen den 31. december 2020 at forhøje selskabets aktiekapital med nominelt DKK 3.686.914 ved udstedelse af 7.373.828 fondsaktier à DKK 0,50 med en forholdsmæssig tildeling til selskabets aktionærer. Bemyndigelsen i pkt. 7.1 er herefter nedsat til nominelt DKK 6.313.086.

8. GENERALFORSAMLINGER

- 8.1. Selskabets generalforsamlinger afholdes i Storkøbenhavn.
- 8.2. Ordinær generalforsamling skal afholdes i så god tid, at den reviderede og godkendte årsrapport kan indsendes til Erhvervsstyrelsen, så den er modtaget i styrelsen senest fire måneder efter udløbet af hvert regnskabsår.

AUTHORIZATION TO ISSUE BONUS SHARES

The board of directors is until 29 December 2022 authorized at one or more times to increase the company's share capital by the issuance of bonus shares with up to nominal DKK 10,000,000 to the company's shareholders on a pro rata basis. The board of directors will determine any other terms of the bonus share issue made according to this authorization.

For shares issued pursuant to section 8.1 the following shall apply: The new shares shall be negotiable instruments issued in the name of the holder and registered in the name of the holder in the company's register of shareholders. The shares shall not have any restrictions as to their transferability and no shareholder shall be obliged to have the shares redeemed fully or partly. The shares shall be with the same rights as the existing share capital and shall not belong to a specific share class. The shares shall give rights to dividends and other rights in the company from the time of registration of the capital increase with the Danish Business Authority.

Pursuant to the authorization in clause 7.1, the board of directors resolved on 31 December 2020 to increase the company's share capital with nominal DKK 3,686,914 by issuance of 7,373,828 bonus shares of DKK 0,50 to the company's shareholders on a pro rata basis. The authorization in clause 7.1 is hereafter reduced to nominal DKK 6,313,086.

GENERAL MEETINGS

General meetings of the company are held in the Greater Copenhagen Area.

The annual general meeting shall be held in time for the audited and adopted annual report to be sent to and received by the Danish Business Authority within four months after expiry of the financial year.

- 8.3. Ekstraordinær generalforsamling afholdes, når en generalforsamling, bestyrelsen eller revisor finder det hensigtsmæssigt, samt når det til behandling af et bestemt angivet emne skriftligt begæres af en eller flere aktionærer, der tilsammen ejer fem procent eller mere af selskabets kapital. Indkaldelse hertil skal ske senest to uger efter beslutningen eller begæringens modtagelse.
- 8.4. Indkaldelsen skal indeholde tid og sted for generalforsamlingen samt dagsorden med angivelse af, hvilke emner der skal behandles. Såfremt forslag til vedtægtsændringer skal behandles på generalforsamlingen, skal forslaget væsentligste indhold angives i indkaldelsen.
- 8.5. Dagsordenen og de fuldstændige forslag samt for ordinær generalforsamlings vedkommende tillige årsrapporten skal gøres tilgængelig for eftersyn for aktionærene senest to uger før generalforsamlingen.
- 8.6. Dagsordenen og de fuldstændige forslag samt for ordinær generalforsamlings vedkommende tillige årsrapporten skal gøres tilgængelig for eftersyn for aktionærene senest to uger før generalforsamlingen.
- 8.7. Generalforsamlingen ledes af en af bestyrelsen udpeget dirigent. Over forhandlingerne på generalforsamlingerne føres en protokol, der underskrives af dirigenten.
- 8.8. Generalforsamlingen kan afholdes på dansk eller engelsk som fastsat af bestyrelsen.
- 9. ELEKTRONISKE GENERALFORSAMLINGER**
- 9.1. Bestyrelsen er bemyndiget til at beslutte, at generalforsamlinger afholdes fuldstændig eller delvis elektronisk.
- Extraordinary general meetings shall be held when deemed appropriate by the general meeting, the board of directors or the auditor and when a request is presented in writing by shareholders representing in aggregate at least five percent or more of the company's share capital. The convening hereof shall take place within two weeks after the decision or receipt of the request.
- General meetings shall be convened by the board of directors with a notice of a minimum two weeks and a maximum four weeks. The convening notice shall be published on the company's website and forwarded to all shareholders recorded in the register of shareholders who have requested such notification.
- The notice shall specify the time and place for the general meeting and contain the agenda for the general meeting. If a proposal concerning amendments to the articles of association is to be considered at the general meeting, the substantial content of the proposal shall be stated in the notice.g.
- The agenda and the complete proposals and in case of annual general meetings the annual report shall be made available for review by the shareholders at the latest two weeks prior to the general meeting.
- A chairman appointed by the board of directors shall preside over the proceedings at the general meeting. Minutes of the proceedings shall be signed by the chairman of the meeting.
- General meetings are conducted in Danish or English as determined by the board of directors.
- ELECTRONIC GENERAL MEETINGS**
- The board of directors shall be authorized to determine that general meetings shall be held electronically whether in whole or in part.

- | | | |
|------------|---|---|
| 9.2. | Bestyrelsen skal sørge for, at elektroniske generalforsamlinger afvikles på betryggende vis, og skal sikre, at det anvendte system er indrettet, så lovgivningens krav til afholdelse af generalforsamling opfyldes, herunder især aktionærernes adgang til at deltage i, ytre sig samt stemme på generalforsamlingen. Systemet skal gøre det muligt at fastslå, hvilke aktionærer der deltager, hvilken selskabskapital og stemmeret de repræsenterer samt resultatet af afstemninger. | The board of directors shall ensure that electronic general meetings are held in a secure manner and that the system is so organised that legislative requirements for the holding of general meetings are complied with, including in particular shareholders' right to attend, speak at and vote at the general meeting. The system shall make it possible to establish which shareholders are participating, the amount of the share capital and the voting rights they represent as well as the voting results. |
| 9.3. | Via egen opkobling tilslutter aktionærerne sig et virtuelt forum, hvor generalforsamlingen afholdes. Bestyrelsen fastsætter de nærmere krav til de elektroniske systemer, som anvendes ved elektronisk generalforsamling. | Through their own links the shareholders are connected to a virtual forum at which the general meeting is held. The board of directors shall determine the detailed requirements for the electronic systems used at an electronic general meeting. |
| 9.4. | I indkaldelsen til den elektroniske generalforsamling angives de nærmere krav til det elektroniske udstyr, som skal anvendes ved deltagelse i generalforsamlingen. Ligeledes angives, hvorledes tilmelding sker, samt hvor aktionærerne kan finde oplysninger om fremgangsmåden i forbindelse med generalforsamlingen. | The notice convening the electronic general meeting shall specify the detailed requirements for the electronic equipment to be used in attending the general meeting. In addition, it shall specify how to register and where the shareholders can find information about the procedure used in connection with the general meeting. |
| 10. | DAGSORDEN FOR ORDINÆR GENERALFORSAMLING | AGENDA FOR THE ANNUAL GENERAL MEETING |
| 10.1. | Dagsorden for den ordinære generalforsamling skal omfatte: | At the annual general meeting, the following business shall be transacted: |
| (i) | Bestyrelsens beretning om selskabets virksomhed i det forløbne år. | The board of directors' report on the company's activities during the past year. |
| (ii) | Fremlæggelse af årsrapport til godkendelse. | Presentation and approval of the annual report. |
| (iii) | Beslutning om anvendelse af overskud eller dækning af tab i henhold til den godkendte årsrapport. | Decision as to the appropriation of profits or the cover of losses according to the approved annual report. |
| (iv) | Godkendelse af vederlag til bestyrelsen for det indeværende regnskabsår. | Approval of remuneration for the board of directors for the current year. |

- | | | |
|--------|---|---|
| (v) | Valg af medlemmer til bestyrelsen. | Election of board members. |
| (vi) | Valg af revisor. | Election of auditor. |
| (vii) | Eventuelle forslag fra bestyrelse og aktionærer. | Any motion from the board of directors or shareholders. |
| (viii) | Eventuelt. | Miscellaneous. |
| 10.2. | Enhver aktionær har ret til at få et bestemt emne behandlet på den ordinære generalforsamling. Begæring herom skal fremsættes skriftligt over for bestyrelsen senest seks uger før afholdelsen af den ordinære generalforsamling. | Any shareholder may request to have a particular item on agenda of the annual general meeting. Such request must be submitted in writing to the board of directors no later than six weeks prior to the annual general meeting. |

11. STEMMERET

- 11.1. En aktionærs ret til at deltage i en generalforsamling og til at afgive stemme fastsættes i forhold til de aktier, som aktionæren besidder på registreringsdatoen. Registreringsdatoen er én uge før generalforsamlingen. En aktionærs besiddelse af aktier og stemmer opgøres på registreringsdatoen på baggrund af notering af aktionærens ejerforhold i ejerbogen samt eventuelle ejerforhold, som selskabet har modtaget med henblik på indførsel i ejerbogen.
- 11.2. En aktionær, der er berettiget til at deltage i generalforsamlingen i henhold til pkt. 11.1, og som ønsker at deltage i generalforsamlingen skal senest tre hverdage før dens afholdelse anmode selskabet om adgangskort.
- 11.3. En aktionær kan møde personligt eller ved fuldmagt. Fuldmægtigen skal fremlægge skriftlig og dateret fuldmagt.
- 11.4. En aktionær, der er berettiget til at deltage i en generalforsamling i henhold til pkt. 1.1, kan brevstemme. Brevstemmer skal være selskabet i hænde senest hverdagen før generalforsamlingens afholdelse. Brevstemmer kan ikke tilbagekaldes.

VOTING RIGHT

- A shareholder's right to attend general meetings and to vote at general meetings is determined on the basis of the shares that the shareholder owns on the registration date. The registration date shall be one week before the general meeting is held. The shares which a shareholder owns are calculated on the registration date on the basis of the recording of ownership in the register of shareholders as well as notifications concerning ownership which the company has received with a view to update the register of shareholders.
- Any shareholder who is entitled to attend a general meeting pursuant to clause 11.1 and who wishes to attend the general meeting must request an admission card from the company no later than three business days in advance of the general meeting.
- A shareholder may attend the general meeting in person or by proxy. The proxy shall submit a written and dated power of attorney.
- Any shareholder who is entitled to attend a general meeting pursuant to clause 10.1 may vote by post. Votes by post shall be received by the company no later than one business day in advance of the general meeting. Votes by post cannot be revoked.

- | | | |
|-------|---|---|
| 11.5. | På generalforsamlingen giver hver aktie på DKK 0,50 én stemme. | At the general meeting, each share of DKK 0.50 carries one vote. |
| 11.6. | Alle beslutninger på generalforsamlingen vedtages med simpelt stemmeflertal, medmindre selskabsloven foreskriver særlige regler om repræsentation og majoritet. Beslutning om vedtægtsændringer, selskabets opløsning, fusion eller spaltning kræver, at beslutningen vedtages med mindst 2/3 af såvel de afgivne stemmer som af den på generalforsamlingen repræsenterede aktiekapital, medmindre lovgivningen stiller strengere eller lempeligere vedtagelseskrav eller tillægger bestyrelsen eller andre organer selvstændig kompetence. | All resolutions at the general meeting shall be passed by a simple majority of the votes, unless otherwise provided by the provisions of the Danish Companies Act on representation and majority. Resolutions on amendment of the articles of association, dissolution, merger or division of the company requires the resolution be adopted by at least two thirds of both the votes cast and the share capital represented at the general meeting, unless the legislation imposes stricter or less strict adoption requirements or imposes the board of directors or other bodies independent competence. |

12. LEDELSE

- 12.1. Selskabet ledes af en bestyrelse på 3-7 medlemmer valgt af generalforsamlingen for tiden indtil næste ordinære generalforsamling. Genvalg kan finde sted.
- 12.2. Bestyrelsen vælger af sin midte en formand og en næstformand.
- 12.3. Anliggende behandlet i bestyrelsen afgøres ved simpelt stemmeflertal. I tilfælde af stemmelighed er formandens stemme udslagsgivende.
- 12.4. Bestyrelsen ansætter en direktion bestående af 1-2 medlemmer til at varetage den daglige ledelse af selskabets virksomhed.

13. TEGNINGSREGEL

- 13.1. Selskabet tegnes af bestyrelsesformanden og en direktør i forening eller af den samlede bestyrelse.

MANAGAEMENT

The company is managed by a board of directors consisting of 3 to 7 directors elected by the general meeting to hold office until the next annual general meeting. Re-election may take place.

The board of directors shall elect a chairman among its members.

Resolutions of the board of directors are passed by a simple majority. In case of a tie, the chairman shall have the casting vote.

The board of directors shall appoint 1 to 2 executive officers to be responsible for the day-to-day management of the company's business.

POWER TO BIND THE COMPANY

The company is bound by the joint signatures of the chairman of the board of directors and a member of the executive management, or by the joint signatures of all members of the board of directors.

14. KOMMUNIKATION

- 14.1. Al kommunikation fra selskabet til dets aktionærer, herunder fremsendelse og fremlæggelse af meddelelser og dokumenter, kan – i det omfang andet ikke fremgår af selskabsloven – ske elektronisk via offentliggørelse på selskabets hjemmeside eller ved brug af e-mail til alle i ejerbogen noterede aktionærer, som har fremsat begæring herom. Det er aktionærernes ansvar at sikre, at selskabet er i besiddelse af korrekte og opdaterede e-mail-adresser.
- 14.2. Information om kravene til de anvendte systemer samt om fremgangsmåden i forbindelse med kommunikation ved e-mail oplyses ved henvendelse til selskabet.

15. REVISION

- 15.1. Selskabets årsrapport revideres af en af generalforsamlingen valgt statsautoriseret eller registreret revisor. Revisor vælges for ét år ad gangen. Genvalg kan finde sted.
- 15.2. Årsrapporten kan udarbejdes og aflægges på dansk eller engelsk som fastsat af bestyrelsen.

16. REGNSKABSÅR

- 16.1. Selskabets regnskabsår er kalenderåret.

Ændret på ekstraordinær generalforsamling den 5. august 2020. Ændret på ekstraordinær generalforsamling den 30. december 2020.

COMMUNICATION

All communication from the company to the shareholders, including submission of notices and documents, may, unless otherwise provided by the Danish Companies Act, be communicated electronically on the company's website or by use of emails to all shareholders named in the register of shareholders who have requested this. The shareholders are responsible for providing the company with correct and updated e-mail addresses.

Information on the requirements for the systems and procedures used for communication by e-mail may be obtained from the company.

AUDIT

The company's annual report shall be audited by a state authorized or registered auditor elected by the general meeting. The auditor shall be elected for one year at a time. Re-election may take place.

The annual report is prepared and presented in Danish or English as decided by the board of directors.

ACCOUNTING YEAR

The accounting year of the company shall be the calendar year.

Amended at the extraordinary general meeting on 5 August 2020. Amended at the extraordinary general meeting on 30 December 2020.

Bindende ordre om tegning af Aktier i Nexcom A/S

Udbud af Aktier i Nexcom A/S

Udbud af minimum 2.261.602 og maksimalt 2.683.543 stk. Aktier á nominelt kr. 0,50.

Udbudsperiode

Fra og med den 11. januar 2021 kl. 09:00 til den 22. januar 2021 kl. 23:59. Udbuddet kan ikke lukkes før 22. januar 2021 kl. 23:59.

Udbudskurs

Udbudskursen er 11,85 kr. pr. Aktie á nominelt 0,50 kr.

Første handelsdag

Ved gennemførelse af Udbuddet forventes første handelsdag at være den 29. januar 2021.

ISIN

Permanent: DK0061417144.
Midlertidig: DK0061417060.

Kun én blanket per ordregiver

Der kan kun afgives én tegningsblanket pr. depot i VP. Der skal minimum tegnes 425 stk. Aktier svarende til 5.036 kr. pr. tegningsordre.

Indlevering af tegningsordre

Tegningsordrer skal afgives ved indlevering af tegningsblanketten til ordregivers eget kontoførende

pengeinstitut i udfyldt og underskrevet stand i så god tid, at det kontoførende pengeinstitut har mulighed for at behandle og videresende ordren, således at den er Sydbank i hænde senest den 22. januar 2021 kl. 23:59.

Reduktion

Overstiger de samlede tegningsordrer det udbudte antal Aktier, vil der ske reduktion af tegningsordrerne som beskrevet i Virksomhedsbeskrivelsen dateret den 11. januar 2021. Der vil ikke ske reduktion af forhåndstegninger. Tegningsordrer på DKK 250.000 eller mere vil blive individuelt tildelt.

Gennemførelse

Hvis der ikke tegnes mindst 2.261.602 stk. Aktier eller hvis Nasdaq First North Growth Market Danmarks krav til antallet af kvalificerede investorer eller free float ikke opfyldes, vil Udbuddet ikke blive gennemført og tegningsordrer vil blive annulleret, ligesom Nexcoms Aktier ikke vil blive optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark. Enhver handel i Aktier forud for afvikling af Udbuddet sker for de involverede parter egen regning og risiko.

Bindende ordre:

Jeg/vi ønsker at tegne _____ stk.
Aktier til 11,85 kr. pr. aktie (min 425 stk.).

VP-konto og depot nr.

Kontoførende institute	
VP-depot nr.	
Kontonummer til afregning	

Personlige oplysninger

Navn	
CPR / CVR-nr.	
Gade	
Postnummer og by	
Telefon	
E-mail	

På vilkår, som anført i Virksomhedsbeskrivelsen, dateret den 11. januar 2021, afgiver jeg/vi herved ordre om tegning af Aktier i Nexcom A/S.

Jeg/vi accepterer, at Sydbank kan kræve oplysninger om mit/vort navn og adresse, samt er berettiget til at videregive denne information til Nexcom

A/S og Nexcom A/S' finansielle rådgiver og Certified Adviser, Kapital Partner. Jeg/vi forpligter os til at betale modværdien af de tildelte Aktier.

Jeg/vi erklærer samtidig, at jeg/vi er bekendt med indholdet i Virksomhedsbeskrivelsen dateret den 11. januar 2021 og de heri nævnte risici.

Underskrift

Dato

Eventuelt firmastempel

